HASIL PENELITIAN

EKSISTENSI INSTITUSI KEWANGAN KONVENSIONAL DAN ISLAM SEBAGAI SUMBER KEWANGAN DAN KREDIT BAGI USAHAWAN KECIL DAN SEDERHANA BUMIPUTERA DI NEGERI KELANTAN - MALAYSIA

Oleh:
IRSYAD LUBIS, Ph.D
NIP : 132 306 534

UNIVERSITAS SUMATERA UTARA

FAKULTAS EKONOMI

DEPARTEMEN EKONOMI PEMBANGUNAN

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang dengan rahmat dan karuniaNya penulis dapat menjalankan semua aktiviti harian dengan baik. Shalawat dan salam kepada Rasulullah SAW yang diutus menjadi rahmat bagi seluruh alam dan semoga kita mendapat syafa'atnya nanti.

Tulisan ini merupakan sebahagian daripada hasil penelitian Desertasi yang telah dilakukan penulis di Negeri Kelantan – Malaysia. Penelitian dilakukan secara peribadi selama 54 hari kerja dengan mendapatkan pelbagai bantuan materil dan moril daripada pelbagai pihak.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih terutama kepada Prof. Dr. Muhammad Syukri Salleh dan Prof. Madya Dr. Moha Asri Abdullah yang telah banyak memberikan bimbingan dan nasihat dalam pelaksanaan enelitian ini.

Ucapan terim kasih juga penulis sampaikan kepada pimpinan dan pegawai:

- Dewan Perniagaan Melayu Malaysia – cab. Kelantan.
- Majelis Amanah Rakyat – cab. Kelantan.
- Unit Pengembangan Ekonomi Negeri Kelantan.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada semua responden penelitian ini dan juga kepada pihak-pihak yang telah memberi bantuan secara langsung mahupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu demi satu.

Menyedari pelbagai kekurangan dalam penulisan ini, penulis dengan senang hati menerima kritikan dan koreksi daripada semua pihak. Akhirnya, semoga hasil penelitian ini bermanfaat dan bernilai ibadah disisiNya.

D A F T A R   I S I

Kata Pengantar
Daftar Isi
Daftar Tabel
Daftar Rajah
Abstrak

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang
1.2 Kenyataan Permasalahan
1.3 Tujuan Kajian
1.4 Skop dan Batasan Kajian
1.5 Batasan Responden Kajian
1.6 Defenisi Usahawan dan Keusahawanan
1.7 Defenisi Industri Kecil dan Sederhana

BAB II : TINJAUAN TEORITIS

2.1 Teori-Teori dan Model Usahawan
2.2 Teori Modal Dalam Pembangunan
2.3 Konsep Kemudahan Kewangan dan Kredit Konvensional
2.4 Konsep Kemudahan Kewangan dan Kredit Islam

BAB III : USAHAWAN IKS DI NEGERI KELANTAN

3.1 Geografi dan Demografi Negeri Kelantan
3.2 Usahawan IKS di Negeri Kelantan
3.3 Institusi-Institusi Kewangan di Negeri kelantan

BAB IV : METODOLOGI KAJIAN

4.1 Kaedah Kajian
4.1.1 Kaedah Kajian Perpustakaan
4.1.2 Kaedah Kajian Lapangan
4.2 Sampel Kajian
4.3 Pengumpulan Data
4.4 Analisis Data
4.5 Masalah-Masalah Kajian

BAB V **: PROFAIL USAHAWAN DAN PROFAIL IKS**

5.1 Profail Usahawan

5.1.1 Umur dan Jantina

5.1.2 Taraf Pendidikan

5.1.3 Pengalaman Perniagaan

5.2 Profail Syarikat IKS

5.2.1 Penubuhan Syarikat

5.2.2 Jenis Pemilikan Syarikat

5.2.3 Tempoh Masa Penubuhan Syarikat

5.2.4 Pekerja Tetap Syarikat

5.2.5 Lokasi Syarikat

BAB VI **: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

6.1 Sumber Kredit Perniagaan IKS Peringkat Penubuhan

6.2 Sumber Kredit Perniagaan & Penggolongan Usahawan

6.3 Alasan-Alasan Usahawan Memilih Institusi Kewangan

6.3.1 Alasan Usahawan Golongan A

6.3.2 Alasan Usahawan Golongan B

6.3.3 Alasan Usahawan Golongan C

6.3.4 Alasan Usahawan Golongan D

6.4 Bantuan Pinjaman Berupa Skim Kewangan Lainnya

BAB VII **: KESIMPULAN DAN PENUTUP**

7.1 Kesimpulan

7.2 Saran

7.3 Penutup

DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul	Hal
1.1	Keadaan Jumlah Dana-dana Khas Kerajaan dan Tingkat Keberhasilan Penyalurannya	18
1.2	Taburan Keutamaan Masalah Yang Dihadapi Oleh IKS di Malaysia Mengikut Kedudukan Pemilihan	20
3.1	Luas Kawasan dan Anggaran Penduduk Mengikut Jajahan	41
3.2	Pendapatan Negri Kelantan Bersumber Dari Sektor Industri Pelancongan	42
3.3	Usahawan IKS Yang Bergerak Pada Sektor Kilang Kayu di Kelantan	44
3.4	Beberapa Contoh Industri Kilang Kayu Atas Nama Orang Melayu Yang Sebenarnya Diusahakan Oleh Usahawan Cina	45
3.5	Taburan Syarikat-Syarikat Usahawan IKS Yang Beroperasi di Luar Kawasan Perindustrian Mengikut Jajahan dan Status Pemilik	49
3.6	Senarai Institusi Kewangan Penting Yang Dapat Memberi Kemudahan Kewangan dan Kredit Bagi Usahawan IKS di Negeri Kelantan	51
4.1	Keadaan Populasi Usahawan Yang Berdaftar Pada DPMM-NK dan MARA-NK Yang Berjaya di Peroleh Mengikut Jajahan	54
5.1	Gambaran Peringkat Umur Usahawan IKS di Negeri Kelantan	62
5.2	Keadaan Usahawan Mengikut Jantina	63
5.3	Tingkat Pendidikan Usahawan dan Samaada Usahawan Pernah Sekolah Agama dan Tempoh Masa Sekolah Agama Usahawan	64
5.4	Tempoh Masa Pengalaman Perniagaan Usahawan IKS	65
5.5	Cara Penubuhan Syarikat Usahawan IKS	68
5.6	Jenis Pemilikan Syarikat IKS	70

5.7	Keadaan Pekerja Tetap Syarikat IKS	74
5.8	Taburan Lokasi Syarikat Mengikut Jantina Usahawan dan Kategori Syarikat IKS	75
6.1	Sumber Modal Awal Penubuhan Syarikat IKS Bumiputera Kelantan	78
6.2	Sumber Modal Awal Penubuhan Syarikat dan Pencapaian Peringkat Pemasaran	80
6.3	Jawaban Usahawan Samaada Pernah Mendapat Pinjaman dan Kredit Pembiayaan dari Mana-mana Institusi Kewangan	83
6.4	Gambaran Usahawan Golongan B Samaada Menggunakan Khidmat Institusi Kewangan Konvensional Secara Rela Hati atau Terpaksa	84
6.5	Jawaban Usahawan Golongan B Sama Ada Akan Beralih Kepada Institusi Kewangan Islam Pada Masa Hadapan	94

D A F T A R   R A J A H

No Rajah	Judul	Hal
5.1	Perbandingan Peratusan Golongan Usahawan Bersekolah Agama Dengan Golongan Tidak bersekolah Agama dan Tempoh Sekolah	**64**
5.2	Pengalaman Perniagaan Usahawan IKS	**66**
5.3	Tempoh Masa Syarikat Ditubuhkan dan Pengalaman Perniagaan Usahawan IKS	**72**
6.1	Alasan Usahawan Golongan C Hanya Mengguna Pakai Khidmad Institusi Kewangan Islam Dalam Mendapatkan Pinjaman Kewangan dan Kredit	**96**
6.2	Jawaban Usahawan Sama Ada Pernah Berusaha Mendapakan Skim Kewangan Yang Lain	**97**

ABSTRAK

Sistem kewangan yang wujud pada masa ini terbahagi kepada dua sistem iaitu sistem kewangan konvensional dan sistem kewangan Islam. Kedua-dua sistem ini wujud dan beroperasi di Negeri Kelantan – Malaysia. Penelitian yang bertujuan untuk melihat sumber kemudahan kewangan dan kredit perniagaan yang dipakai oleh usahawan kecil dan sederhana Bumiputera ini mendapati bahawa dengan kewujudan dua sistem kewangan ini para usahawan IKS terbahagi kepada empat kelompok, iaitu:

- Usahawan yang hanya menggunakan kewangan sendiri dalam perniagaan tanpa bersangkut paut dengan institusi kewangan.
- Usahawan yang menggunakan kewangan sendiri dan pinjaman kredit perniagaan daripada institusi kewangan konvensional.
- Usahawan yang menggunakan kewangan sendiri dan pinjaman kredit perniagaan daripada institusi kewangan Islam.
- Usahawan yang menggunakan kewangan sendiri dan pinjaman kredit perniagaan daripada institusi kewangan konvensional dan Islam.

Di samping itu, institusi kewangan konvensional masih lebih diminati oleh usahawan IKS kerana dua sebab utama, iaitu:

- Institusi kewangan konvensional lebih propesional dan mudah.
- Harga pokok atau khidmat dalam institusi kewangan Islam relatif lebih mahal.

Keadaan ini menyebabkan existensi institusi kewangan konvensional lebih maju berbanding institusi kewangan Islam walaupun penduduk negeri ini mayoritas Muslim dan dianggap taat beragama.

BAB SATU
P E N D A H U L U AN

1.1 Latar Belakang

Sejak pertengahan tahun 1970-an perkataan usahawan mula popular di kalangan masyarakat Malaysia. Ia selari dengan pelaksanaan Dasar Ekonomi Baru (DEB) (MEDEC, 1992). Dalam pelaksanaan DEB ini pengembangan para usahawan Bumiputera dianggap penting untuk mengimbangi struktur pencapaian tingkat ekonomi pelbagai kaum. Untuk menjayakan matlamat ini pelbagai polisi telah dilaksanakan oleh Kerajaan dan juga oleh pihak swasta seperti penubuhan pelbagai agensi untuk melaksanakan khidmat latihan dan kursus-kursus kewirausahaan.

Di samping itu didapati pula pelbagai agensi dan institusi kewangan yang menawarkan kemudahan kewangan, kredit dan skim pinjaman. Tujuannya agak sama tetapi sistem dan prinsipnya berbeza. Ada agensi atau institusi kewangan yang menawarkan khidmat dengan sistem faedah manakala yang lain dengan sistem tanpa faedah. Bahkan ada juga agensi yang memberi khidmat pinjaman dengan sistem gadaian secara Islam. Melalui pelbagai agensi dan institusi kewangan ini para usahawan berpeluang mendapatkankhidmat pinjaman modal. Usahawan Bumiputera yang komited dengan hukum-hakam Islam pun telah berpeluang mendapatkankhidmat pinjaman modal daripada institusi kewangan Islam yang tidak bercanggah dengan syari’at Islam. Pinjaman ini boleh digunakan sebagai modal awal, modal pusingan dan biaya pelbagai aktiviti perusahaan.

Usahawan sering mengadakan pembelian yang dibiayai dengan pinjaman modal. Tindakan ini sering berlaku dalam pembelian-pembelian barang yang memerlukan pembiayaan yang banyak seperti pembelian mesin-mesin, pembelian kenderaan dan pembelian stok bahan mentah. Perkara ini sering menimbulkan masalah kepada para usahawan kerana mereka tidak mampu menyediakan wang dalam bentuk tunai (*cash money*). Sebahagian mereka terpaksa mencari dan meminta bantuan daripada institusi-institusi kewangan untuk membiayai pembelian barang yang diperlukan. Dalam hal ini mereka terpaksa berhadapan dengan pelbagai persyaratan yang ditetapkan oleh institusi-institusi kewangan. Mereka juga biasanya mesti menyediakan cagaran yang cukup, menempuh pelbagai prosedur kerja dan menghabiskan waktu yang lama. Sering berlaku aktiviti perusahaan terhambat kerana usahawan menghadapi masalah kewangan yang tidak mencukupi bahkan ada pula yang menutup perusahaannya.

Penelitian ini akan mengkaji kemudahan kewangan dan kredit perniagaan di kalangan usahawan kecil dan sederhana Bumiputera (Melayu Islam). Kajian ini akan cuba menganalisis pelbagai kemudahan kewangan dan kredit perniagaan yang digunakan oleh usahawan Bumiputera sama ada yang disediakan oleh agensi atau institusi kewangan konvensional (berfaedah) atau oleh institusi kewangan Islam (tanpa faedah).

Penelitian ini dilaksanakan di Negeri Kelantan kerana secara majoriti usahawan Bumiputera berada dalam Negeri ini berbanding usahawan lain seperti usahawan Cina, India dan lain-lain. Di samping itu Negeri ini pula berada

di bawah pentadbiran Partai Islam Se-Malaysia (PAS) yang berlandaskan Islam dan berusaha untuk melaksanakan prinsip-prinsip Islam dalam kehidupan masyarakat. Dengan kajian ini akan diketahui kewujudan para usahawan, pemanfaatan kemudahan kewangan dan kredit, persepsi dan juga alasan para usahawan Bumiputera dalam menggunakan khidmat kewangan sebagai konsekuensi adanya dua jenis institusi kewangan di tengah-tengah usaha pemerintah Kerajaan berkenaan melaksanakan tuntutan syari'at Islam.

1.2 Kenyataan Permasalahan

Pada tahun 1970-an negara-negara membangun telah mengalami pertumbuhan ekonomi yang pesat. Akan tetapi pada masa yang sama negara-negara berkenaan mula menyedaripada bahawa mereka belum berhasil menyediakan peluang pekerjaan yang layak dan memadai kepada tenaga kerjanya baik ianya ditinjau daripada segi penghasilan mahu pun keselarian jenis pekerjaan dengan skel yang ada (Irsan, 1986). Di samping itu, sebahagian negara membangun lainnya yang perekonomiannya banyak bergantung kepada ekspot minyak dan gas bumi mulai menyedaripada hakikat bahawa komoditi minyak dan gas adalah sumber asli yang bersifat *non-renewable* dan sering mengalami ketidakstabilan harga (Solehah, 1997).

Berdasarkan kepada kenyataan ini negara-negara membangun telah mulai menumpukan perhatian kepada kewujudan IKS sebagai alternatif bagi menangani masalah tenaga kerja, sumber daya ekonomi dan peningkatan taraf hidup. Pencapaian ekonomi Negara-negara Perindustrian Baru sering dikaitkan

dengan keberhasilan dan pertumbuhan IKS (Rahmah, 1995). Mountjoy (1978) pula bahkan berpendapat bahawa kesan pembangunan yang paling ketara di negara maju yang boleh dilihat oleh negara-negara membangun ialah limpahan kekayaan sektor industri yang telah mewujudkan kemewahan dan kuasa sehingga ianya dianggap sebagai idaman dan harapan negara-negara membangun. Lebih daripada itu, hasil kajian telah mendapatibahawa di negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Kanada dan beberapa negara Eropah, IKS telah menjadi tulang belakang kepada pembangunan ekonomi negara-negara berkenaan (Clotefi. 1999, Smith Nixon, 1999). Perkara ini telah menjadi motivasi kepada para pembuat dasar di negara-negara membangun untuk lebih memperhatikan kewujudan IKS.

Polisi para pembuat dasar ini dianggap benar sebab di Jepun sebagai negara yang industrinya telah maju, sejumlah 38% daripada tenaga kerja sektor industri pembuatan adalah bekerja di unit-unit IKS. Manakala di New Zealand dan Itali pula masing-masing 33.9% dan 31.4% (Irsan, 1986). Di negara-negara Amerika Latin seperti Equador, Honduras dan Haiti, IKS (khususnya IKS pembuatan) menyerap tenaga kerja yang lebih tinggi iaitu mencapai 60% sehingga 80% daripada jumlah tenaga kerjanya (Tyagunenko, 1973).

Selain memberi peluang pekerjaan yang luas, kewujudan IKS ini juga mempunyai pelbagai kebaikan dan sumbangannya (Yep, 1985). IKS tidak hanya berfokus untuk menjamin persaingan tetapi juga memegang peran penting dalam memenuhi permintaan individu (Marbun, 1985). IKS juga bertindak sebagai

institusi ekonomi dan sosial yang bertanggungjawab menciptakan suasana kerja yang manusiawi, meningkatkan kualiti kehidupan dan mendorong kearah inovasi.

Di Malaysia, IKS boleh dikatakan bersifat dinamik dan mempunyai ciri-ciri untuk maju dan berjaya (Rahmah, 1995). IKS ini dapat juga memperkuat asas industri, meningkatkan tabungan dalam ekonomi, memperbaiki pengagihan pendapatan masyarakat dan lain-lain (Moha, 1997a:, 1999, Irsan, 1986:).

Menyedari pelbagai hakikat di atas, Malaysia dalam Rancangan Malaysia Pertamanya (1967-1970), secara umum telah menggariskan beberapa bantuan dan sokongan Kerajaan untuk pengembangan IKS (Moha, 1997b). Sokongan dan perhatian ini semakin jelas setelah terbentuknya Dasar Ekonomi Baru (1971). Malalui dasar ini Kerajaan Malaysia cuba meningkatkan penyertaan usahawan Bumiputera dalam kegiatan perniagaan dan perdagangan. Usahawan Bumipetra diharapkan boleh tumbuh dan berkembang sehingga kegiatan perniagaan dan perdagangan di Malaysia tidak hanya didominasi oleh kaum Cina (Ibrahim, 1995; Rahmah, 1995; Chamhuri, Mohd.Yusof, Abdul Malik, 1992). Dalam Rancangan Malaysia Kedua (1971-1975), melalui strategi pelaksanaan DEB, Bumiputera diharapkan dapat mengendalikan 30% daripada keseluruhan kegiatan perniagaan dan perdagangan dalam tempoh masa 20 tahun yang akan datang (Mohd. Fauzi, 1981).

Untuk mencapai maksud meningkatkan peran kaum Bumiputera ini Kerajaan Malaysia telah melaksanakan pelbagai polisi dan strategi yang berkesinambungan. Salah satunya adalah pelaksanaan program Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB). Kerajaan telah memberi

tumpuan yang sungguh-sungguh terhadap pelaksanaan program ini dengan membelanjakan wang yang banyak.

Pelbagai usaha ke arah meningkatkan keikutsertaan usahawan Bumiputera dalam bidang perniagaan dan perindustrian ini tidak hanya menjadi bahan kertas kerja atau bahan ucapan para cerdik pandai. Pelbagai bukti jelas terlihat dari pada penubuhan agensi dan institusi yang memberi sumbangan nyata ke arah kejayaan MPPB ini. Di antaranya Kerajaan telah menubuhkan institusi Tabung Usahawan Baru pada tanggal 12hb Disember 1998 untuk membantu usahawan mendapatkan modal perusahannya (Abdul Rahim, 1999). Secara teori, polisi ini cuba memenuhi pendapat yang percaya bahawa modal yang cukup merupakan faktor yang amat menentukan peningkatan pencapaian usaha (Khanka, 1990). Dengan adanya modal yang cukup ini para usahawan dikatakan akan terlepas daripada putaran ganas yang menhambat kejayaan ekonomi.

Harapan Kerajaan untuk mewujudkan keberhasilan usahawan Bumiputera ini sangat tinggi. Pelbagai agensi dan institusi telah didirikan dan secara langsung aktif dalam memberikan penerangan dan pengetahuan asas tentang perniagaan kepada usahawan Bumiputera (Moha, 1997b). Bahkan sehingga kini, usaha-usaha seperti ini telah membabitkan 12 Kementerian dan 30 agensi Kerajaan.

Selain daripada pelbagai jenis pinjaman dan skim di atas, terdapat juga pelbagai skim dan pinjaman yang lain. Misalnya, Skim Jaminan Anjal (FGS) yang berfaedah rendah mula berkuatkuasa 1hb Mac 1999 (*Berita Harian*, 28hb

Februari 1999), Skim Khas Ibu Tunggal mulai beroperasi sejak 1997 (UM, 15hb Oktober 1999), dan Dana Amanah Sepakat Membawa Berkat (bantuan dana secara Islam bagi membantu usahawan Muslim dalam jangka waktu pendek melalui program *mudharabah*) (Harakah, 3hb September 1999).

Pemberian kemudahan pinjaman dan skim-skim ini merupakan petunjuk kesungguhan semua pihak di dalam usaha membantu usahawan-usahawan kecil dan sederhana dalam menggalakkan penyertaan kaum Bumiputera. Hal ini memang sangat diperlukan keranatidak hanya di Malaysia bahkan secara umum IKS di ASEAN menghadapi masalah kewangan sebagai modal awal dan pengembangan usaha (Irsan, 1986).

Di samping pelbagai pinjaman dan skim yang ditawarkan pelbagai agensi konvensional di atas, terdapat juga agensi-agensi kewangan lain yang berlandaskan Islam yang juga aktif memberi khidmat kepada masyarakat. Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) yang ditubuhkan pada tahun 1983 misalnya telah memberi pelbagai khidmat seperti mengeluarkan bon kerajaan secara Islam, mewujudkan pasaran wang antara bank secara Islam, menawarkan skim pembrokeran secara Islam dan lain-lain. Dalam tahun 1996 saja operasi Bank Islam ini telah mendapat dukungan kerjasama daripada 42 institusi kewangan konvensional yang menawarkan kemudahan perbankan Islam melalui lebih daripada 1,400 cabang di seluruh Malaysia (Nor, 1996). Mustapa Mohamed (bekas menteri kewangan II) pula dalam kofrensi persnya menyebutkan bahawa perbankan Islam sampai tahun 1999 boleh diperoleh di hampir 2,500 cabang bank Islam (UM, 25hb Oktober 1999). Hal ini ditambah lagi dengan adanya

institusi Ar-Rahn yang memberikan khidmat pinjaman kewangan atau modal dengan sistem gadai secara Islam.

Kedua-dua jenis institusi kewangan konvensional dan Islam ini mempunyai prinsip dan kaedah yang berbeza. Akan tetapi kedua institusi ini mempunyai tujuan yang sama iaitu memberi khidmat kepada masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan sosial. Dalam hal ini khidmat semua institusi ini banyak berfokus kepada penyediaan kemudahan kewangan dan kredit perniagaan. Polisi ini memerlukan dukungan semua pihak kerana masalah kewangan atau modal merupakan satu jentera perubahan sosial yang mudah dan cekap yang membolehkan semua golongan menangani pelbagai masalah melalui usaha sendiri. Bahkan modal dianggap termasuk dalam senarai hak asasi manusia kerana ianya dapat digunakan untuk mendapatkan segala hak asasi yang lain (Chamhuri, Muhd. Yusof, Abdul Malik, 1992).

Berdasarkan kepada huraian di atas usahawan-usahawan di Malaysia khususnya usahawan kecil dan sederhana Bumiputera mempunyai tiga institusi pilihan dalam mendapatkan kemudahan kewangan dan pinjaman kredit. Yang pertama ialah daripada institusi kewangan konvensional, kedua, dari institusi kewangan Islam yang bebas daripada unsur faedah dan ketiga, dari kombinasi antara kedua-dua institusi tersebut.

Keadaan ini merupakan faktor yang boleh dimanfaatkan untuk mendukung kejayaan usahawan Bumiputera. Usahawan -usahawan yang kuat berpegang kepada Islam tidak harus terlibat dengan riba kerana telah berdiri institusi kewangan Islam. Begitu juga dengan usahawan -usahawan lain,

kewujudan institusi kewangan Islam ini merupakan alternatif untuk mendapatkan pinjaman kewangan dan kredit untuk keperluan modal usaha. Oleh kerana itu masalah-masalah kewangan dan kredit perniagaan seharusnya tidak menjadi punca hambatan terhadap perkembangan dan kejayaan usaha mereka. Semestinya tidak timbul lagi masalah-masalah seperti ketiadaan modal awal, kekurangan modal pusingan, keterlambatan proses mendapatkan pinjaman dan lain-lain.

Akan tetapi harapan diatas belum dapat direalisasikan dengan baik. Pada kenyataannya, masalah-masalah kewangan dan pinjaman kredit ini tetap menjadi isu yang besar dan utama dikalangan usahawan IKS. Satu kajian kasus telah dilaksanakan terhadap 491 usahawan kecil dan sederhana di Semenanjung mendapati bahawa lebih daripada 71% daripada mereka menghadapi masalah mendapatkan sumber kewangan dan pinjaman kredit daripada bank dan institusi kewangan yang lain (Moha, 1997b, 1999). Masalah ini dialami oleh para usahawan daripada semua golongan etnik dan menjadi permasalahan yang aneh kerana sebanyak 84% (tahun 1988) daripada usahawan tahu tentang kemudahan kewangan dan skim-skim pinjaman yang ditawarkan sebagai bantuan Kerajaan (MEDEC, 1992).

Di pihak institusi kewangan terjadi pula terjadi sebaliknya. Dana-dana yang disediakan oleh kerajaan untuk membantu usahawan kecil dan sederhana Bumiputera ini terpaksa ditarik kembali. Pihak bank dan institusi kewangan dianggap tidak mampu menyalurkannya kepada usahawan sebagaimana yang diharapkan Kerajaan (New Straits Times, 21 Juni 1999).

Di satu segi usahawan menghadapi masalah kerana tidak mampu mendapatkan kemudahan kewangan dan pinjaman kredit sedangkan pihak bank dan institusi kewangan lainnya telah mendapat teguran daripada Kementerian Kewangan kerana gagal menyalurkan 50% daripada keseluruhan dana yang ada. Khusus dana bagi IKS, sebanyak 40,3% telah gagal disalurkan. Di samping itu banyak pula kasus yang menunjukkan bahawa dana pinjaman yang semestinya untuk IKS telah disalurkan kepada firma dan perusahan-perusahaan besar. Dianggarkan jumlah pinjaman dan kredit yang diberikan kepada IKS lebih kecil daripada 15% daripada jumlah keseluruhan pinjaman dan kredit yang diberikan oleh bank dan institusi kewangan setiap tahun (Moha, 1993: 31).

Maklumat lainnya juga menunjukkan keadaan yang amat tidak memuaskan berkenaan dengan penyaluran bantuan kewangan dan pinjaman kredit kepada para usahawan. Dana-dana khas yang diperuntukkan oleh Kerajaan hanya berjaya disalurkan dalam peratusan yang rendah.

Jadual 1.1
Keadaan Jumlah Dana-Dana Khas Kerajaan Dan Tingkat Keberhasilan Penyalurannya

No	Dana Khas	Tarikh Ditubuhkan	Peruntukan (RM Juta)	Jumlah Dikeluarkan Sehingga April 1999 (RM Juta)	% Jumlah Dikeluarkan Daripada Peruntukan
1.	Tabung Pemulihan Usahawan	6.2.1998	800	321,1	39
2.	Tabung Usahawan Baru	12.12.998	1,250	996,4	80
3.	Tabung Penyusunan Industri	5.2.1991	500	95	19
4.	Tabung IKS	2.1.1998	1,500	516,5	34

Sumber: Abdul Rahim Awang, 1999.

Keterangan: Jadual ini telah diolah semula daripada Jadual asal dengan menghilangkan dana-dana khas yang lain yang dianggap tidak berkaitan dengan kajian ini.

Misalnya dana khusus pemulihan usahawan sehingga April 1999 hanya berhasil disalurkan sebanyak 39% daripada RM 800 juta dana yang ada. Sedangkan tabung industri kecil dan sederhana hanya berhasil disalurkan sebanyak 34% daripada RM 1,500 juta dana yang ada (Abdul Rahim, 1999). Secara lebih terperinci masalah ini dapat di lihat pada Jadual 1.1.

Di dalam Jadual 1.1 ini dapat dilihat dengan jelas bahawa keberhasilan penyaluran bantuan kewangan ini adalah sangat rendah. Keadaan ini menimbulkan pelbagai permasalahan. Misalnya bagaimana sistem dan prosedur mendapatkan kemudahan kewangan dan kredit itu sehingga tidak berhasil disalurkan padahal pihak usahawan sangat memerlukannya? Apakah persyaratannya tidak boleh ditanggung para usahawan dan lain-lain? Masalah ini dianggap lebih runcing lagi setelah ditemukan bahawa peratusan usahawan Bumiputera yang mengalami masalah kewangan dan kredit perniagaan juga sangat tinggi iaitu 69%. Keadaan ini dapat dilihat dengan jelas dalam Jadual 1.2.

Daripada Jadual 1.2 ini dapat dilihat bahawa daripada 3.880 orang usahawan Melayu, sebanyak 69% menyebutkan bahawa mereka menghadapi masalah kewangan. Masalah ini juga telah menduduki peringkat pertama paling menghambat kejayaan usahawan berbanding masalah-masalah lainnya. Peratusan ini sangat tinggi dan akan menjejaskan pencapaian usahawan kerana mereka akan terperangkap ke dalam kondisi ”industri terkungkung”. Di samping itu, jumlah usahawan Bumiputera juga hanya setengah daripada jumlah usahawan Cina.

Kenyataan ini menimbulkan pelbagai persoalan. Misalnya mengapa perkara kewangan masih menjadi hambatan utama sedangkan institusi kewangan sudah lama wujud dengan jumlah yang banyak? Apakah disebalik tawaran kewangan dan kredit daripada institusi keuwangan yang ada masih mengandungi unsur-unsur yang menghambat para usahawan untuk menggunakan khidmat tersebut?

Selain hal-hal di atas, terdapat juga kes dimana wujud masalah di dalam permohonan usahawan kecil untuk mendapatkan tambahan modal kerja daripada Tabung Usahawan Kecil (UM, 25hb Oktober 1999). Mengikut informasi Kerajaan, setiap permohonan Tabung Usahawan Kecil akan memperoleh pinjaman selambat-lambatnya satu atau dua bulan daripada tanggal permohonan. Namun begitu, ada usahawan yang berputus asa kerana selama enam bulan setelah permohonan dibuat, tidak ada sebarang maklum balas daripada pihak tabung berkenaan (UM, 25 Oktober 1999).

Jadual 1.2
Taburan Keutamaan Masalah Yang Dihadapi Oleh IKS di Malaysia
Mengikut Kedudukan Pemilihan

Jenis Masalah Utama	Jumlah	Peratus	Usahawan (Peratus)		
			Melayu	Cina	India
Kewangan	7.326	67	69	66	75
Pemasaran	4.747	43	53	38	42
Bekalan Bahan Mentah	4.235	39	35	40	29
Tenaga buruh	1.740	16	10	19	19
Peraturan Kerajaan	1.235	11	4	15	11
Perlesenan	1.261	12	5	15	8
Teknikal	1.221	11	16	8	13
Pengeluaran	793	7	8	7	9
Pengurusan	246	2	3	2	2
Kawasan Industri	397	4	2	4	2
Jumlah	10,962	-	3.880	6.378	167

Sumber: Moha Asri Abdullah, 1997b.

Seperti dalam institus kewangan konvensional, dalam institusi kewangan Islam juga masih didapati masalah-masalah yang amat mendasar. Misalnya, Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) yang seharusnya menjadi tumpuan dan keutamaan bagi umat Islam dalam mendapatkan khidmat kewangan dan sebagainya justru lebih banyak dimanfaatkan oleh golongan bukan Islam (UM, 1hb November 1999). Sepatutnya institusi kewangan Islam ini menjadi tumpuan bagi umat Islam dalam mendapatkan hal-hal yang berkaitan dengan kewangan dan perbankan sehingga pihak institusi kewangan pun memperoleh keuntungan yang berpunca daripada kerjasama dan saling tolong-menolong sesama umat Islam.

Fenomena ini menyebabkan satu soalan besar iaitu mengapa institusi Islam ini diminati oleh golongan bukan Islam berbanding umat Islam sendiri? Mengapa institusi kewangan Islam ini kurang mendapat sokongan daripada umat Islam sehingga belum terbentuk satu institusi kewangan Islam yang unggul dan benar-benar berkesan? Apakah fenomena seperti ini juga berlaku di Negrei Kelantan yang masyarakatnya telah puluhan tahun berada di bawah pemerintahan Partai Islam se-Malaysia (PAS)?

Fenomena institusi kewangan Islam yang masih kurang mendapat sokongan daripada umat Islam sendiri telah memberi erti bahawa kewujudan institusi kewangan Islam ini belum sepenuhnya mencapai matlamat yang sebenarnya walaupun kewujudan institusi kewangan Islam ini tidak bererti hanya untuk umat Islam sahaja (Nor, 1996). Kewujudan institusi kewangan Islam ini telah memberi peluang untuk mendapatkan khidmat kewangan yang bebas

daripada riba dan memenuhi syari’at. Usahawan Bumiputera diharapkan dapat meningkatkan dan memajukan usahanya dengan sokongan pelbagai macam kemudahan yang ada. Begitu juga dengan institusi kewangan Islam akan lebih semarak dan berjaya. Akan tetapi pada kenyataannya golongan bukan Islam lebih banyak memanfaatkan kemudahan-kemudahan ini.

Menyedari pelbagai masalah dan adanya dua jenis institusi kewangan di Malaysia, maka dirasakan patut dijalankan satu kajian yang boleh menerangkan kedudukan kedua jenis institusi kewangan ini. Kajian ini juga diharapkan dapat memberi gambaran tentang kedudukan kemudahan kewangan dan kredit perniagaan di kalangan usahawan-usahawan kecil dan sederhana Bumiputera.

Berdasarkan huraian kenyataan di atas, maka permasalahan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana konsekuensi wujudnya dua jenis institusi kewangan (Institusi kewangan konvensional dan Islam) terhadap usahawan kecil dan sederhana Bumiputra di Malaysia.
2. Mengapa para usahawan kecil dan sederhana memilih institusi kewangan tertentu sebagai sumber kewangan dan kredit dalam pembiayaan usaha mereka.

1.3 Tujuan Kajian

Secara khusus penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Meneliti konsekuensi wujudnya dua jenis institusi kewangan (Institusi kewangan konvensional dan Islam) terhadap usahawan kecil dan sederhana Bumiputra di Malaysia.

2. Meneliti pelbagai alasan para usahawan kecil dan sederhana dalam memilih institusi kewangan tertentu sebagai sumber kewangan dan kredit dalam pembiayaan usaha mereka.

1.4 Skop dan Batasan Kajian

Penelitian ini hanya mengkaji dan menganalisis usahawan IKS Bumiputera daripada perspektif pembiayaan yang bertumpu kepada kemudahan kewangan dan kredit yang ada dalam institusi kewangan konvensional dan dan Islam. Di samping itu, penelitian ini hanya dilaksanakan di Negeri Kelantan kerana Negeri ini sudah lebih satu dekad berada di bawah pemerintahan Partai Islam se-Malaysia (PAS). Kerajaan Negeri Kelantan dianggap mempunyai tempoh masa yang lebih lama untuk mewujudakan prinsip-prinsip Islam dalam pelbagai aspek kehidupan manusia.

1.5 Batasan Responden Kajian

Responden kajian ini hanya usahawan Bumiputera iaitu Melayu Islam dalam kategori usahawan hecil dan sederhana. Manakala kaedah penentuan kategori usahawan IKS Bumiputera ini lebih difokuskan pada jumlah pekerja iaitu kurang daripada 50 orang untuk industri kecil dan 50 sampai 200 orang untuk untuk industri sederhana. Responden ini dikelompokkan menjadi empat bahagian iaitu usahawan yang terbabit dengan agensi atau institusi kewangan konvensional, usahawan yang terbabit dengan agensi atau institusi kewangan Islam, usahawan yang terbabit dengan kedua-dua institusi konvensional dan

Islam serta usahawan yang tidak terbabit dengan mana-mana institusi kewangan atau institusi kewangan konvensional maupun institusi kewangan Islam.

1.6 Definisi Usahawan dan Keusahawanan

Banyak definisi usahawan yang telah dikemukakan para ahli. Namun demikian, menyedari akan pentingnya perkara etika dan tanggungjawab sosial dalam aktiviti keusahawanan maka peneliti lebih menyetujui bahawa usahawan adalah individu yang terus-menerus menumbuhkan atau menerajui perniagaan sendiri serta mengembangkannya bertujuan untuk mendapatkan kemakmuran masyarakat dan keredhaan Allah (Adlan alias, dalam MEDEC, 1990). Atas dasar ini pula penulis lebih setuju bahawa definisi keusahawanan adalah aktiviti perniagaan yang diwujudkan oleh seseorang (atau kelompok) yang menafsirkan keadaan sekitarnya, mengenal pasti peluang, menggunakan bahan-bahan, menjalankan ide-ide, membesarkan kekayaan dan menggalakkan kebajikan sosial (Suhaimi, 1991). Definisi inilah yang digunapakai dalam penelitian ini.

1.7 Definisi Industri Kecil dan Sederhana (IKS)

Pengertian IKS ini telah diberikan oleh pelbagai pihak dengan latar belakang dan kepentingan yang berbeza. Dalam penelitian ini, takrif industri kecil dan sederhana yang digunapakai adalah mengikut takrif yang diberikan oleh Bank Dunia (1984), UNIDO dan juga Bank Pembangunan Indonesia iaitu:

1. Industri berskala kecil adalah perniagaan dan perusahaan yang mempunyai tenaga kerja kurang daripada 50 orang.

2. Industri berskala sederhana adalah perniagaan dan perusahaan yang mempunyai tenaga kerja antara 50 sampai 199 orang, dan
3. Industri berskala besar adalah firma yang mempunyai tenaga kerja 200 orang ke atas.

BAB DUA
TINJAUAN TEORITIS

2.1 Teori-Teori dan Model Usahawan

Kajian berkenaan ilmu keusahawanan dan usahawan telah banyak dilakukan oleh ahli-ahli sains sosial terutama oleh ahli-ahli ekonomi, sosiologi dan psikologi. Dua orang ahli ekonomi yang dianggap sebagai pelopor dalam bidang ilmu keusahawanan dan usahawan ini adalah Richard Cantillon dan J.B. Say. Kedua ahli ini telah memulai kajian berkenaan ilmu ini sejak awal abad 18. Langkah kedua ahli ini kemudian diikuti oleh ahli-ahli sosiologi. Buku *”Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism”* (1905) oleh Max Weber dianggap sebagai sumbangan terbesar ahli sosiologi terhadap ilmu keusahawanan dan usahawan. Ajaran-ajaran tertentu daripada protestanisme dikatakan menjadi sebab utama timbulnya suatu keadaan yang disebut sebagai semangat kapitalisme (Mohd. Fauzi, 1981). Di samping itu, ahli-ahli psikologi telah memberikan sumbangan dan pengaruh yang besar walaupun mereka ini dianggap sebagai pendatang baru dalam bidang ini. David McCelland misalnya yang dianggap sebagai penyokong utama dalam bidang keusahawanan telah berhasil membuat suatu kajian yang bertajuk ”*Need for Achievement and Entrepreneurship*” tahun 1965.

Fakta-fakta di atas menunjukkan bahawa kajian-kajian yang berkaitan dengan keusahawanan dan usahawan umumnya dipelopori oleh ahli-ahli ilmu sosial barat. Kajian mereka ini telah banyak memberi sumbangan ilmu kepada seluruh dunia termasuk dunia dan masyarakat Islam sendiri. Hasil kajian mereka

yang membuahkan teori-teori, model dan konsep yang berbeza dianggap sebagai suatu hal yang munasabah kerana mereka mempunyai latar belakang ilmu yang berbeza dan tentunya mempunyai pandangan yang berbeza pula.

Misalnya ahli ekonomi daripada England Alfred Marshall (1946) telah mengetengahkan proses dan perkembangan pencapaian ahli-ahli perdagangan yang bermula daripada perniagaan runcit sehingga menjadi syarikat perniagaan besar dan menangani pelbagai aktiviti. Proses kelangsungan perniagaan daripada awal sampai perniagaan berkenaan lupus dinyatakan Marshall sebagai proses evolusionari.

Teori Marshall ini sedikit berbeza dengan teori dan model yang diberikan oleh ahli ekonomi yang lain Joseph A. Schumpeter. Schumpeter (1934, 1939) menyebutkan bahawa usahawan adalah seorang *inovator* yang telah membawa perubahan terhadap pembangunan ekonomi melalui penggabungan pelbagai faktor produksi yang baru. Usahawan dianggap melaksanakan inovasi dalam pelbagai aspek seperti penciptaan dan pengenalan barang-barang baru di pasaran. Inovasi usahawan ini dikatakan boleh juga terjadi dalam penemuan sumber bahan mentah yang baru, penemuan teknologi pembuatan terkini dan lain-lain (Khanka, 1990). Hasil inovasi para usahawan ini membawa kepada terjadinya perubahan besar dan dinamik (*revolutionary change*) dan secara langsung mempengaruhi pembangunan ekonomi.

Bertolak daripada prinsip ini Schumpeter selanjutnya menyebutkan pendapat yang berbeza dengan ahli-ahli ekonomi yang lain berkaitan dengan masalah keseimbangan (*equilibrium*). Schumpeter menyebutkan bahawa

masalah keseimbangan tidak semestinya dibicarakan dengan masalah ”mengapa” berlaku melainkan ianya semestinya dibicarakan dengan masalah ”siapa” atau ”apakah” penyebab terjadinya ketidakseimbangan berkenaan.

Menurut Schumpeter ketidakseimbangan ini terjadi akibat daya inovasi daripada usahawan. Tindakan inovasi usahawan dianggap sebagai tindakan pemusnahan membina (*creative destruction*). Pemusnahan yang terjadi dalam satu titik keseimbangan akan menimbulkan titik keseimbangan baru yang lebih tinggi. Para usahawan dianggap sebagai pelaku perubahan dalam pembangunan ekonomi.

Ahli-ahli sosiologi juga memberi teori dan model usahawan yang berbeza. Ahli sosiologi Jerman Max Weber (1905) telah mengemukakan satu teori dan model usahawan yang menghubungkan agama dan kepercayaan hidup dengan kegiatan ekonomi. Menurut Weber masyarakat protestan telah mencapai kejayaan dalam bidang ekonomi kerana mereka berpegang teguh pada agama dan etika protestant (*Protestant Ethic*). Pegangan kepada etika protestan ini dikatakan telah menjadi faktor utama pendorong masyarakat ke arah pencapaian ekonomi yang maju.

Pendapat Weber ini berbeza dengan teori dan model yang dikemukakan oleh ahli sosiologi yang lain Everett Hagen. Hagen (1968) mengemukakan satu teori dan model yang didasarkan kepada kajian sejarah di negara Jepun, Colombia dan United Kingdom. Menurut Hagen kemunculan usahawan berpunca daripada adanya sekelompok masyarakat bawahan yang tidak senang hati dengan suasana masyarakat dan lingkungan persekitaran. Kelompok

masyarakat bawahan ini dikatakan mengalami satu tekanan dan layanan yang bersifat diskriminasi sehingga muncul usaha-usaha ke arah mengatasi kepincangan yang ada. Usaha-usaha ini dikatakan lebih mengarah kepada kegiata-kegiatan ekonomi dan penerokaan dalam bidang perniagaan sehingga muncul golongan usahawan.

Teori dan model usahawan yang dihuraikan di atas semakin banyak dengan munculnya teori dan model yang dikemukakan oleh ahli-ahli psikologi. Kajian McCelland (1961) misalnya telah menyimpulkan bahawa individu-individu yang mempunyai kehendak pencapaian yang tinggi merupakan golongan yang paling bersedia mengambil tanggungjawab dalam usaha mencapai matlamat dan tujuan dengan melaksanakan pelbagai usaha sendiri. Teori ini menyebutkan bahawa usahawan mempunyai nilai dan sikap yang meransang tindakan mereka untuk memenuhi kehendak dan keperluan (Zaidatol&Habibah, 1997). Lebih jauh McCelland (1961) menekankan bahawa masyarakat yang ”menggalakkan tingkah laku keusahawanan dan persaingan di kalangan anggota” adalah lebih maju daripada masyarakat yang hanya ”menggunakan pendekatan tradisional” terhadap persoalan ekonomi.

Ahli psikologi De Vries (1976) menyebutkan bahawa usahawan itu dibentuk oleh pengalaman dan keadaan persekitaran yang dialami dan dilalui oleh seorang individu. Vries menyebutkan bahawa seorang individu yang semasa kecilnya tidak berpeluangn mendapatkan pelbagai kemudahan dan mengalami tekanan akan mendorong individu tersebut untuk berontak. Keadaan seperti ini dikatakan akan mendorong seorang individu untuk bebas dan ingin

membuktikan kebolehannya di tengah-tengah masyarakat. Jamaluddin Che Sab (MEDEC, 1992) telah menghubungkan perkara ini sebagai salah satu faktor yang mungkin menjadi punca kepada pendapat yang menyebutkan bahawa usahawan adalah seseorang individu yang tidak boleh bekerja dengan orang lain melainkan individu berkenaan menjadi pemimpin.

Ada juga yang mengatakan bahawa usahawan itu mempunyai identitas tertentu sehingga seorang usahawan boleh dibedakan dengan individu lain yang bukan usahawan. Dalam masalah ini usahawan dikatakan mempunyai keistimewaan dan keupayaan semula jadi kerana usahawan itu dianggap dilahirkan dan bukan dibentuk melalui latihan atau pendidikan (Zaidatol &Habibah, 1997).

2.2 Teori Modal Dalam Pembangunan

Faktor modal sentiasa menjadi topik pembicaraan dalam pelaksanaan proses pembangunan ekonomi. Bahkan pertumbuhan ekonomi disebutkan berkaitan dengan pertambahan modal per orang (Lewis, 1982). Lebih daripada itu negara-negara perindustrian cenderung melabur modal pada kadar 10% sampai 15% daripada pendapatan negaranya dan mengakibatkan pendapatan negara-negara ini bertambah 3% sampai 4% setahun (Lewis, 1982). Keadaan ini menunjukkan bahawa satu faktor yang membawa kemajuan pembangunan ekonomi negara adalah realisasi pelaburan modal. Berkenan dengan faktor modal ini Afzal ur-Rahman (1980) menyebutkan:

”*Without the assistance of capital, large scale production in the modern industrial word become impossible because fruit of human labour alone is very mearge.*

We would not be wrong in saying that large-scale production and industrial progress that we have achieved in our age is all due to the use of capital. In fact capital is like blood in human body which runs into the veins of industry and keeps it going ”.

Tanpa modal pembangunan tidak boleh berlaku, manakal kekurangan modal membawa kepada lambatnya pembangunan sebuah negara (Jomo, 1986). Dengan kekurangan modal sebuah negara tidak boleh melaksanakan pelaburan dan akan menghadkan penggunaan teknologi modern. Peralatan-peralatan sektor perindustrian, perlombongan, pertanian dan sebagainya akan tetap dalam keadaan mundur dan membawa hasil pulangan yang rendah. Lewis (1982) menyebutkan bahawa perkembangan pengetahuan teknologi di negara-negara mundur adalah lambat sehingga mengakibatkan modal yang ada kurang produktif kerana keuntungan menggunakan modal sangat bergantung pada kemajuan teknologi. Ringkasnya, kekurangan modal dianggap sebagai penghalang pembangunan ekonomi.

Pendapat di atas dianggap rasional. Namun, demikian ada juga pendapat yang menyebutkan sebaliknya. Kemunduran teknologi kemungkinan menghasilkan kemajuan. Masalah ini boleh terjadi jika modal dilaburkan di negara-negara yang lebih mundur iaitu pada bidang pendidikan dan program-program latihan. Polisi seperti ini disebutkan akan boleh menghasilkan kadar pertumbuhan yang lebih cepat berbanding jika modal berkenaan digunakan di negara-negara maju (Lewis, 1982).

Daripada kedua pendapat di atas dapat diketahui bahawa manfaat faktor modal adalah maksimum jika keadaan sesuai dengan pengunaannya. Di Afrika misalnya walaupun banyak modal yang masuk tetapi dihalangi oleh keupayaan

terhad ekonomi untuk menyerap modal berkenaan. Demikian juga di sebahagian negara mundur terdapat modal yang berlebihan kerana tidak banyak peluang pelaburan yang menguntungkan (Jomo, 1986).

Pemanfaatan modal secara berkesan merupakan salah satu faktor yang akan menjamin kelangsungan proses pembangunan. Sebarang hambatan yang berasal daripada faktor modal diharapkan tidak berlaku. Masalah ini telah menjadi asas bagi para ahli dalam mengemukakan teori pembangunan seimbang. Mereka mengharapkan agar proses pembangunan berjalan tanpa hambatan dalam memperoleh bahan mentah, tenaga ahli, sumber tenaga, kemudahan-kemudahan lainnya juga berjaya memasarkan hasil-hasil keluaran. Pembangunan seimbang ditakrifkan sebagai usaha pembangunan yang mengatur program pelaburan dan penggunaan modal dengan baik. Dengan demikian diharapkan sepanjang proses pembangunan itu tidak berlaku hambatan yang berpunca daripada penawaran dan permintaan (Sadono, 1985).

Dalam teori pembangunan seimbang ini pelaburan modal besar-besaran perlu dilakukan. Modal dianggap sebagai salah satu asas utama dalam melaksanakan pembangunan. Ianya mesti dilaburkan dalam semua bidang untuk mendapatkan pasaran-pasaran industri yang luas sehingga teori ini dikenal juga dengan teori tolakan besar-besaran (*big push*) atau tesis usaha minimum kritis (*the critical minimum effort thesis*).

Kedua teori ”pembangunan seimbang” dan ”teori usaha minimum kritis” ini sama-sama menekankan perlunya pelaburan modal secara besar-besaran. Akan tetapi tujuan akhir daripada kedua teori ini adalah berbeza. Pembangunan

seimbang bertujuan untuk menciptakan pasar yang luas bagi dunia usaha dan menciptakan ekonomi eksternal. Manakala teori usaha minimum kritis menyebutkan bahawa perlu memperbanyak pelabuaran modal untuk mengusahakan agar negara-negara yang sedang membangun boleh membebaskan diri daripada perangkap tingkat keseimbangan rendah (*the low level equilibriumtrap*).

Perangkap tingkat keseimbangan rendah boleh dielakkan dengan pelaburan-pelaburan yang berkesan memandangkan ianya dianggap berlaku kerana pendapatan perkapita masyarakat adalah rendah. Akibat keadaan ini tingkat pelaburan modal juga rendah sehingga pertumbuhan pendapatan nasional lebih rendah daripada tingkat pertambahan penduduk. Pelaburan modal dianggap akan boleh menimbulkan perbaikan ke arah pencapaian tingkat kesejahteraan yang lebih baik.

Daripada teori-teori di atas dapat diketahui bahawa sebahagian ahli ekonomi cenderung berpendapat bahawa penggunaan faktor modal merupakan jalan penyelesaian pelbagai masalah dalam pembangunan ekonomi. Nurkse (1953) misalnya berpendapat bahawa tingkat produktivitas akan menentukan keluasan pasar, manakala jumlah barang-barang yang dapat diproduksi dan dijual bergantung pada tingkat modal dalam proses produksi. Jika pasar terhad, motivasi bagi usahawan untuk menggunakan modal akan terhad pula. Rangkaian ini mengakibatkan kewujudan barang-barang yang diperlukan masyarakat juga akan terhad. Rangkaian faktor yang mempengaruhi satu sama lain menjadi hambatan bagi negara-negara membangun ke arah pencapaian

pembangunan yang lebih tinggi. Nurkse (1953) menyebutkan keadaan ini sebagai lingkaran perangkap kemiskinan.

Untuk dapat keluar daripada perangkap kemiskinan ini salah satu cara yang boleh dilakukan adalah dengan melaksanakan pelaburan modal yang produktif. Pelaburan ini dapat dilaksanakan untuk menerokai sumber asli yang masih tersimpan atau mewujudkan teknik yang lebih modern dan cekap dalam aktiviti ekonomi. Tujuan ini dapat dicapai dengan adanya pakar-pakar ekonomi dan tenaga kerja yang mahir serta mencukupi. Lewis (1982) menyebutkan bahawa kekurangan tenaga ahli ekonomi dan pekerja mahir bukan saja menghambat pemanfaatan faktor modal secara berkesan bahkan modal berkenaan tidak boleh dimanfaatkan sama sekali.

2.3 Konsep-Konsep Kemudahan Kewangan Dan Kredit Konvensional

Sistem kemudahan kewangan dan kredit secara konvensional sudah lazim berlaku di tengah masyarakat. Sistem-sistem kemudahan kewangan dan kredit konvensional yang lazim dijumpai adalah seperti berikut (Vale, 1989):

1. Kredit Niaga

Kemudahan ini termasuk dalam kategori pembiayaan jangka pendek. Biasanya, kredit niaga ini diberikan oleh perusahaan-perusahaan besar kepada para pelanggan tertentu. Kredit niaga ini berlaku apabila sebuah perusahaan berhasil mendapat kepercayaan daripada perusahaan pembekal untuk membeli barang secara kredit dengan penjelasan 30 atau 60 hari kemudian bukan secara tunai.

2. Penarikan Lebih Daripada Bank (*Overdrafts*)

Penarikan lebih daripada bank atau *overdrafts* adalah suatu kemudahan kewangan dan kredit yang diberikan oleh bank kepada pelanggannya untuk mengeluarkan wang melebihi baki yang ada dalam akaunnya (Rosali, 1998). Pengeluaran lebih wang ini dimaksudkan untuk kegunaan modal kerja jangka pendek. Pengambilan wang lebih ini dapat dilakukan sampai had yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk maksud pembelian dan pembayaran bagi pihak usahawan.

3. Sewa Beli (*Hire Purchase*)

Sewa beli ini adalah suatu kemudahan kewangan berupa kredit ansuran yang boleh didapati daripada bank atau institusi kewangan lainnya. Jenis kewangan ini biasanya dikelompokkan kepada kredit atau pinjaman jangka sederhana. Dalam hal ini pihak bank atau institusi kewangan menyediakan kemudahan untuk kepentingan perusahaan pelanggannya, misalnya dalam pembelian mesin atau kenderaan. Pihak bank atau institusi kewangan kemudian menyewakan kenderaan berkenaan secara bulanan dan pihak usahawan harus menjelaskan sewanya dalam jangka waktu yang telah disepakati. Jumlah pembayaran yang harus ditanggung oleh usahawan adalah jumlah harga mesin atau kenderaan berkenaan ditambah dengan biaya faedah selama jangka waktu perjanjian

4. Leasing

Leasing juga dianggap merupakan kemudahan kewangan dan kredit jangka sederhana dan ianya hampir serupa dengan sistem kemudahan sewa

beli. Dalam sistem sewa beli (*hire purchase*) usahawan berhak memiliki barang modal berkenaan walaupun waktu dan bayaran sewanya telah selesai. Sebaliknya pihak pemilik modal (bank dan institusi kewangan) akan me-lease-kan barang modal berkenaan untuk tempo kedua atau tetap kepada usahawan berkenaan atau kepada usahawan yang lain.

5. Pinjaman Bank Dan Institusi Kewangan

Pinjaman bank atau pinjaman daripada institusi kewangan adalah satu jenis kemudahan yang sudah lazim dilakukan masyarakat dan para usahawan. Berdasarkan jangka masa perjanjian, pinjaman ini biasanya digolongkan menjadi dua jenis pinjaman iaitu pinjaman jangka pendek dan pinjaman jangka panjang.

6. Kemudahan Pinjaman Secara Hipotik

Kemudahan pinjaman secara hipotik ini merupakan pinjaman jangka panjang yang diberikan pihak bank atau institusi kewangan untuk pembelian harta atau barang modal. Kemudahan pinjaman secara hipotik ini memerlukan tanah atau bangunan sebagai cagaran kepada pihak bank atau lembaga kewangan. Selain daripada itu pengguna harus pula membayar faedah pinjaman pada kadar tingkat tertentu selama masa perjanjian.

2.4 Konsep-Konsep Kemudahan Kewangan dan Kredit Islam

Islam mengetengahkan konsep-konsep kemudahan kewangnan dan kredit tersendiri dan secar tegas menolak sistem faedah (riba). Antara konsep-konsep kemudahan kewangan dan kredit menurut sistem Islam adalah:

1. *Mudharabah*

Mudharabah pada dasarnya adalah perkongsian atau rekan kongsi. Ia juga disebut sebagai *qirad* atau *muqarradah.* Ketiga istilah ini mempunyai erti yang sama dan sering digunakan secara bersilih ganti tanpa perbezaan yang besar (Azlan, 1995). Perjanjian perkongsian dilakukan oleh pihak pemilik modal (*sahib ul mal*) dengan pihak usahawan (*mudharib*) untuk tujuan membolehkan usahawan menjalankan suatu perniagaan atas dasar pembagian untung menurut nisbah yang disetujui. Dalam perkongsian secara *mudharabah* ini pihak pemodal dan usahawan tidak semestinya tunggal (Barjoy & Mohd. Fairuz, 1998). Jika dalam pelaksanaan *mudharabah* ini terjadi kerugian maka kerugian berkenaan sepenuhnya menjadi tanggungan pemilik modal (Sayyid, 1997, Siddiqi, 1991).

2. *Musyarakah* (Syarikat)

Sistem kemudahan dan kerjasama *masyarakah* ini dilakukan oleh dua pihak atau lebih untuk menjalankan suatu perniagaan yang bermotifkan keuntungan. Modal usaha ditanggung bersama mengikut nisbah yang disepakati. Setiap pemegang saham merupakan pemilik syarikat dan dapat melakukan kerja-kerja projek untuk pihak dirinya dan juga untuk pihak pemegang saham yang lain sebagai wakil.

Keuntungan dan kerugian projek akan dibagi menurut nisbah saham yang disetujui. Hal ini berbeza dengan konsep *mudharabah.* Di dalam *mudharabah,* kerugian proyek sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal dan pemilik modal tidak melakukan kerja apa-apa.

3. *Murabahah* (Jualan dengan margin keuntungan)

Konsep *murababah* merupakan satu kemudahan yang menyediakan modal kerja bagi usahawan untuk mendapatkan barang modal. Misalnya Ahmad sebagai seorang usahawan ingin menambah satu lagi lori untuk mempercepat penghantaran barang keluaran perusahaannya. Ahmad meminta bantuan Bank Islam untuk membelikan lori berkenaan. Pihak Bank Islam kemudian menjualnya kepada Ahmad dengan harga modal ditambah dengan tingkat keuntungan yang munasabah bagi pihak Bank Islam setelah pelbagai kos lainnya diperhitungkan.

4. *Bai' al Dayn* (Perniagaan Hutang)

Kosep *Bai 'al Dayn* adalah suatu kaedah untuk mewujudkan sumber kewangan yang diperlukan oleh unit-unit perniagaan dan pengeluaran. *Bai' al Dayn* adalah suatu bentuk perniagaan di mana seorang berhak mengutip hutang di masa hadapan boleh menjual haknya kepada orang lain dengan harga yang disetujui bersama. Dengan cara ini penjual "hak mengutip hutang" ini akan segera memperoleh wang tunai untuk keperluan usahanya sebelum masa pengutipan yang sebenar itu tiba.

5. *Al-Qardhul Hasan* (Pinjaman Ihsan)

Al-Qardhul Hasan adalah suatu konsep pinjaman yang telah dipraktekkan dan diamalkan pada zaman nabi Yusuf. Dalam al-Qur'an ia disebutkan sebanyak lima kali (Harakah, 16-30 April 2000:27). Konsep ini bermakna pinjaman tanpa faedah untuk maksud kebajikan dan membantu pihak yang memerlukan kemudahan kewangan dan kredit.

6. *Al-Ijarah*

Al-Ijarah adalah konsep kewangan pajakan syariah antara dua pihak. Misalnya pihak Bank Islam membeli suatu barangan modal yang diperlukan oleh pelanggannya. Barangan modal berkenaan dipajakkan kepada pelanggan untuk tempo masa tertentu dengan mengenakan sewa pajakan dan syarat-syarat yang disetujui bersama. Hak pemilikan terhadap barang berkenaan adalah tetap berada pada bank. Akan tetapi jika pelanggan ingin mengambil alih hak pemilikan setelah sewa pajak berlangsung beberapa waktu maka ianya berubah daripada *Al-Ijarah* menjadi *Al-Bai' Al-Ta'jiri* (Azhari, 1993).

7. *Ar-Rahn* (Gadaian)

Konsep *Ar-Rahn* merujuk kepada tindakan seseorang mecagarkan suatu barang kepada institusi gadaian Islam untuk mendapatkan sejumlah wang tunai yang diperlukan. Dalam hal ini orang yang mencagarkan barangan tadi dengan sendirinya berhutang kepada institusi gadaian. Barang yang dicagarkan (*marhun*) tersebut dapat ditunaikan sekiranya berlaku kemungkiran pelunasan daripada pihak yang berhutang.

BAB TIGA
USAHAWAN IKS DI NEGERI KELANTAN

3.1 Geografi Dan Demografi Negeri Kelantan

Semenanjung Malaysia mengandungi dua belas negeri dan salah satunya adalah negeri Kelantan. Negeri Kelantan memiliki gelar Darul Na'im yang bermakna negeri yang penuh nikmat dan merupakan negeri yang tertua di Malaysia (Abdul Halim, 1979, Nik Mohamed, 1984). Asal nama Negeri Kelantan sehingga kini belum jelas walaupun ada cerita yang mengatakan bahawa nama Kelantan berasal daripada perkataan "Kilat-Kilatan" (Abdul Halim, 1979).

Secara geografi Negeri Kelantan berada di antara garis lintang 4 32' dan 60 15' di Utara dan garis bujur 101 19' dan 102 37' di Timur. Di sebelah Utara adalah Laut Cina yang mempunyai pantai sepanjang 60 batu. Di sebelah Timur, ia bersempadan dengan Negeri Terengganu. Sedangkan di sebelah Selatan ia bersepadan di Negeri Pahang dan di sebelah Barat pula bersempadan dengan Negeri Perak dan wilayah Patani (Alias, 1984).

Dari segi kependudukan Negeri Kelantan ini terdiri dari pelbagai kaum iaitu Melayu, Cina, India, Siam dan lain-lain. Kaum Melayu merupakan penduduk majoriti iaitu sekitar 92% diikuti oleh kaum Cina 4.23% dan India 0.7%. Statistik terkini berkenaan keadaan jumlah penduduk Negeri Kelantan dapat dilihat pada Jadual 3.1. Penduduk Negeri ini terkenal kuat berpegang pada agama dan adat-resam. Mereka juga terkenal sebagai kaum yang senantiasa menjaga kesopanan dan memuliakan tetamu (Zaidi, 1982).

Jadual 3.1 menunjukkan bahawa jumlah penduduk Negeri Kelantan pada tahun 1998 adalah 1.484.076 orang sedangkan tahun 1991 ia berjumlah 1.181.315 orang (JPMNK, 1991:15). Terdapat pertambahan penduduk sebanyak 302.761 orang dalam masa tujuh tahun. Jika dilihat menurut jajahan, jajahan Kota Bharu dan Pasir Mas adalah dua jajahan yang memiliki penduduk terbanyak iaitu masing-masing 455.599 dan 183.901 orang. Manakala jajahan Jeli dan Machang pula adalah dua jajahan yang memiliki penduduk yang paling sedikit masing-masing 41.154 dan 87.132 orang.

Jadual 3.1
Luas Kawasan Dan Anggaran Penduduk Menurut
Jajahan Negeri Kelantan 1998

No	Jajahan	Luas Jajahan (KM2)	Jumlah penduduk
1	Kota Bharu	409	455.599
2	Pasir Mas	578	183.901
3	Tumpat	168	144.228
4	Pasir Puteh	433	116.255
5	Bachok	264	122.040
6	Kuala Krai	2.225	115.176
7	Machang	544	87.132
8	Tanah Merah	868	120.932
9	Jeli	1.329	41.154
10	Gua Musang	8.104	97.659
	Jumlah	14.922	1.484.076

Sumber: UPEN, 1998:3

3.2 Usahawan IKS di Negeri Kelantan

Negeri Kelantan yang majoriti penduduknya terdiri dari etnik Melayu telah memberi corak tersendiri terhadap kewujudan usahawan IKS. Kewujudan usahawan-usahawan IKS ini selain untuk memenuhi keperluan hidup masyarakat luas sebahagiannya pula adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat tempatan. Perkara ini diketahui daripada pemasaran barang

keluaran yang banyak berlaku pada peringkat Jajahan dan Negeri. Malah ada barangan tempatan yang diproduksi secara perseorangan dapat menembusi pasaran antar bangsa dan memberi pendapatan yang memadai kepada pengusahanya.

Usahawan-usahawan IKS di Negeri ini menceburi pelbagai sektor perniagaan umpamanya sektor pembuatan makanan dan minuman, pelancongan, peternakan, kilang kayu, perikanan dan sebagainya. Masing-masing usahawan dari pelbagai sektor ini memberi sumbangan tersendiri terhadap peningkatan bidang ekonomi dan kemajuan pembangunan negara. Dalam sektor industri pelancongan, didapati usahawan-usahawan IKS yang menerajui bidang perhotelan, restoran, syarikat *travel & tours* dan sebagainya. Aktiviti-aktiviti usahawan IKS ini telah menjadikan sektor industri pelancongan ini sebagai salah satu sektor yang sangat penting kerana ianya memberi pendapatan yang cukup tinggi iaitu sebanyak RM 767.255.140,00 untuk tahun 1998. Pendapatan ini menunjukkan peningkatan sebanyak 10,7% (RM 82,584,535.85) untuk tahun 1999 (UPEN, 1998:39). Secara terperinci, gambaran pendapatan yang bersumber daripada industri pelancongan ini boleh dilihat dalam Jadual 3.2.

Jadual 3.2
Pendpatan Negeri Kelantan Bersumber Dari Sektor Industri Pelancongan
Tahun 1994 sehingga 1998.

No	Tahun	Jumlah Pendapatan (RM)
1	1994	473,468,472.50
2	1995	532,291,198.47
3	1996	543,055,973.78
4	1997	684,676,604.15
5	1998	767,225,140.00

Sumber: Pusat Penerangan Pelancongan Negeri Kelantan.

Daripada Jadual 3.2 dapat dilihat bahawa industri pelancongan sampai tahun 1998 menunjukkan pendapatan yang terus meningkat. Indikasi ini memberi petunjuk bahawa Negeri Kelantan terus menarik minat masyarakat dunia. Usahawan-usahawan IKS dalam sektor industri pelancongan ini sedikit banyaknya telah berkhidmat mempromosikan pelbagai adat, budaya, dan barangan tempatan ke arah meningkatkan perniagaan usahawan IKS bahkan usahawan besar.

Selain daripada industri pelancongan di atas, usahawan IKS yang bergerak di sektor industri peternakan dan kilang kayu juga banyak didapati di Kelantan. Kedua-dua sektor ini memberi peranan yang cukup penting. Usahawan IKS yang menceburi sektor peternakan didapati di semua Jajahan, terutama di tiga Jajahan iaitu Jajahan Pasir Mas, Bachok dan Kota Bharu. Binatang utama yang diternakkan oleh usahawan IKS ini adalah ayam, itik, lembu dan kambing. Selain itu terdapat juga usahawan IKS yang menternakkan kerbau, lembu tenusu dan puyuh (Jabatan Perkhidmatan Hewan Negeri Kelantan, 1997).

Usahawan ternakan ayam mempunyai kaitan erat dengan usahawan yang bergerak dalam sektor kilang-kilang kayu. Reban ayam biasanya dibuat daripada kayu pelbagai jenis ukuran yang dikeluarkan oleh usahawan kilang kayu. Serbuk-serbuk penggergajian dan sampah sarap yang wujud sewaktu pengetaman kayu ini pula banyak dimanfaatkan usahawan ternak ayam yang menternaknya langsung di atas tanah. Dengan kata lain wujud interaksi yang

saling menguntungkan antara usahawan sektor ternakan ayam dengan usahawan sektor kilang kayu.

Berdasarkan pada jenis operasinya, usahawan IKS yang bergerak dalam sektor kilang kayu secara kasar dibagi menjadi tiga jenis iaitu usahawan kilang papan (*sawmills),* usahawan kilang papan lapis / venir (*plywood / veneer mills)* dan usahawan kilang papan kumai (*moulding mills)* (Jabatan Perhutanan Negeri Kelantan, 1998). Menurut jumlah lesen yang dikeluarkan, usahawan kilang papan merupakan usahawan yang paling ramai. Ini diikuti oleh usahawan kilang papan kumai dan usahawan kilang papan lapis / venir. Secara lebih terperinci kewujudan usahawan IKS kilang kayu ini boleh dilihat dalam Jadual 3.3.

Jadual 3.3 ini menunjukkan bahawa dari tahun 1997 terdapat kecenderungan pengurangan operasi semua jenis kilang ini walaupun lesen yang diberikan kepada usahawan adalah dalam jumlah yang tetap.

Jadual 3.3
Usahawan IKS Yang Bergerak Pada Sektor Kilang Kayu Di Kelantan

No	Thn	Usahawan Kilang Papan		Usahawan Kilamg Papan Lapis / Venir		Usahawan Kilang Papan Kumai	
		Jlh lesen dikeluakan	Jlh kilang beroperasi	Jlh lesen dikeluarkan	Jlh kilang beroperasi	Jlh lesen dikeluarkan	Jlh kilang beroperasi
1	1997	66	59	5	5	7	6
2	1998	66	51	5	3	7	5

Sumber: Jabatan Perhutanan Negeri Kelantan.

Indikasi ini menunjukkan bahawa sebahagian kecil usahawan semua jenis kilang ini menghadapi masalah sehingga operasi kilang mereka terpaksa dihentikan. Perkara ini dengnan sendirinya mendatangkan kerugian. Selain daripada berkurangnya pendapatan Kerajaan Negeri ianya juga mengurangkan peluang pekerjaan bagi penduduk setempat.

Satu perkara yang menimbulkan kemusykilan berkenaan industri kilang kayu ini adalah perkara pemilikan lesen. Di kawasan industri Gua Musang pelawat akan boleh melihat beberapa papan tanda industri kilang kayu atas nama orang melayu yang berdiri megah dan besar. Industri ini tergolong kepada industri sederhana yang memiliki jumlah pekerja sekitar 50 sampai 100 orang. Lebih daripada itu, industri-industri kilang kayu atas nama orang Melayu ini wujud di tengah-tengah industri atas nama usahawan Cina. Secara sepintas ianya menggambarkan wujudnya persaingan secara baik sempurna.

Akan tetapi gambaran indah di atas hanyalah seumpama fatamorgana. Walaupun papan tanda menunjukkan pemilinya sebagai orang Melayu akan tetapi usahawan sebenar adalah orang Cina. Maklumat yang didapati menyebutkan sekitar 15 industri kilang kayu di Kawasan Industri Gua Musang ini, enam (40%) daripadanya adalah atas nama orang Melayu.

Jadual 3.4
Beberapa Contoh Industri Kilang Kayu atas Nama Orang Melayu Yang Sebenarnya Diusahakan Oleh Usahawan Cina

No	Nama Industri	Lokasi Industri
1	Kilang Papan A. Abdullsh (GM)	Jl. 1D Kawasan Perindustrian 18300 Gua Musang
2	Kilang Papan Nor bin Awang	Jl. 1D Kawasan Perindustrian 18300 Gua Musang
3	Syarikat Perusahaan Sinar Kelantan Sdn. Bhd.	Kampung Cabang Tiga, Batu Jong Kuala Krai
4	Kilang Papan Salleh & Hj. Abdullah Sdn. Bhd.	Lot 7 Kawasan Perindustrian Jeli 17600 Jeli

Sumber: Jadual ini diolah berdasarkan temuan dan maklumat daripada pekerja industri dan masyarakat sekitarnya.

Daripada keenam industri atas nama orang Melayu ini pula hanya satu (6.6%) saja yang benar-benar diusahakan oleh usahawan Melayu. Sedangkan lima industri lagi sebenarnya diusahakan oleh usahawan Cina. Kes-kes seperti ini didapati berlaku juga di Jajahan-Jajahan Kuala Krai, Tanah Merah dan Jeli. Contoh sebenar kes ini boleh dilihat pada Jadual 3.4.

Selain daripada usahawan IKS sektor industri kilang kayu ini, banyak juga didapati usahawan IKS yang mengusahakan industri sektor perikanan air tawar dan air payau. Usahawan IKS sektor perikanan ini didapati di semua Jajahan dan jenis ikan air tawar adalah paling banyak diminati. Pada tahun 1988, dari segi jumlah bilangan kolam, Jajahan Pasir Puteh dan Machang mencapai bilangan tertinggi masing-masing 290 dan 238 buah kolam (Jabatan Perikanan Negeri Kelantan, 1998). Jajahan Gua Musang pula memiliki keluasan kolam air tawar yang tertinggi iaitu 30,40 hektar diikuti Jajahan Pasir Puteh 27,23 hektar.

Satu contoh industri sektor ternakan air tawar ialah Industri Ternakan Ikan Air Tawar Tasik Pergau di Jajahan Jeli. Menurut Tuan Haji Mohammad Noor bin Che Sulaiman, Timbalan Pengerusi Persatuan Peternak Ikan Air Tawar Negeri Kelantan (PIKAT), usaha ini bertujuan membiakkan kembali pelbagai jenis ikan yang dianggap hampir punah di Negeri Kelantan. Ikan-ikan yang hampir punah dan perlu dibiakkan kembali ini sekitar 41 jenis, antara lain ikan Kelah, Tengas, Kejol, Lampam Sungai, Merah Pipi, Tenggalang, Kelisa, Peridong dan lain-lain.

Di samping usahawan IKS bergerak dalam bidang sektor perikanan air tawar di atas, usahawan IKS sektor pertanian juga tidak boleh dikesampingkan melihat Negeri Kelantan sendiri adalah sebuah negeri pertanian. Daripada

seluruh Jajahan yang ada, Jajahan Gua Musang memiliki keluasan daerah pertanian yang tertinggi iaitu 73.662 hektar (Jabatan Pertanian Negeri Kelantan, 1997). Di kawasan Tanah Tinggi Loging-Gua Musang misalnya didapati banyak usahawan IKS yang menghasilkan sayur-sayuran dan bunga-bungaan yang berkualiti tinggi. Ianya dikatakan boleh menyaingi sayur-sayuran dan bunga-bungaan dari kawasan Cameron Highland sehingga boleh dipasarkan ke peringkat kebangsaan. Sektor pertanian tanaman padi pula paling luas diusahakan di Jajahan Kota Bharu iaitu 20.327 hektar sehingga muncul ramai usahawan IKS sektor kilang padi.

Selain daripada usahawan IKS pelbagai sektor yang dikemukakan di atas, usahawan IKS sektor makanan ringan dan batik tulis juga banyak diusahakan masyarakat Kelantan. Usahawan IKS sektor makanan ringan yang berasaskan ikan misalnya banyak didapati di Jajahan Kota Bharu seperti di Kampung Sungai Keladi dan Kampung Tok Puchong. Di Jajahan Tumpat pula usahawan IKS ini banyak didapati di Pantai Geting, Pangkalan Kubor dan juga di Kampung Tanjung Che Mas. Usahawan-usahawan IKS ini didapati telah membuka peluang pekerjaan bagi sanak keluarga sehingga mereka tidak bergantung kepada pihak lain. Sebahagian barang makanan ringan ini telah berjaya mendapatkan pasaran di peringkat Negeri, kebangsaan bahkan ke negara lain seperti Brunai dan Singapura.

Demikian juga dengan usahawan IKS sektor batik tulis. Sebanyak 210 orang (80%) daripada 262 usahawan yang mendapat latihan kemahiran pengurusan yang dianjurkan oleh MARA pada tahun 1997 merupakan usahawan

batik tulis dan pakaian (UPM, 2000:5-13). Walaupun sebahagian besar usahawan IKS sektor batik tulis ini menggunakan peralatan tradisional dan tempat-tempat kilang yang kurang menarik akan tetapi sektor ini banyak menyerap tenaga kerja. Di Kota Bharu, beberapa kampung di daerah pantai Cahaya Bulan seperti Kampung Kijang, Kampung Badang merupakan pusat aktiviti usahawan IKS sektor ini.

Aktiviti usahawan yang pada umumnya berskala kecil ini banyak dilakukan di sekitar rumah dan kurang terdedah kepada umum kerana sebahagiannya jauh daripada jalan besar utama. Masalah ini lebih runcing lagi kerana banyak usahawan yang tidak menggunakan papan tanda. Lebih daripada itu, kemunculan mesin-mesin pencetak batik telah banyak menjejaskan usahawan batik yang beroperasi secara kecil-kecilan dan menggunakan cara-cara manual.

Selain daripada usahawan batik tulis berskala kecil, terdapat juga usahawan batik tulis dalam skala sederhana. Usahawan Razali Batik misalnya mempunyai 175 orang pekerja. Usaha ini didirikan sekitar 15 tahun yang lalu dan pada masa kini telah berjaya memasuki pasaran antarbangsa.

Satu perkara yang amat menguntungkan dengan wujudan usahawan-usahawan IKS sektor batik tulis ini ialah banyak menggunaan tenaga kerja sehingga membantu mengatasi masalah pengangguran. Kebaikan seperti ini juga didapati pada industri perkebunan tembakau yang banyak didapati terutama di Jajahan Bachok. Walau bagaimanapun empat tahun terakhir ini, industri perkebunan tembakau ini telah mengalami masalah yang meruncing. Perubahan keadaan cuaca kepada musim hujan yang banyak berbanding tahun-tahun

sebelumnya telah mengakibatkan tanaman tembakau ini menjadi ”*carak*” sehingga industri-industri pengolahan tembakau ini banyak yang tidak beroperasi secara aktif dan maksimum.

Daripada sudut lain pula, jika usahawan-usahawan IKS di Negeri Kelantan dilihat daripada segi lokasi syarikatnya, secara umum ianya terbagi menjadi dua bahagian.

Jadual 3.5
Taburan Syarikat-Syarikat IKS Yang Beroperasi Di Luar Kawasan Perindustrian Menurut Jajahan Dan Status Pemilik

No	Jajahan	Jumlah	%	Pemilik	Jumlah	%
1	Kota Bharu	35	68,6%	Bumi Putera	28	54,9%
				B. Bumiputera	7	13,7%
2	Bachok	5	9,8%	Bumi Putera	4	7,8%
				B. Bumiputera	1	2,0%
3	Tanah Merah	5	9,8%	Bumiputera	2	4,0%
				B.Bumiputera	3	6,0%
4	Kuala Krai	4	7,8%	Bumiputera	2	4,0%
				B. Bumiputera	2	4,0%
5	Gua Musang	2	3,9%	Bumiputera	1	2,0%
				B. Bumiputera	1	2,0%
6	Jeli	-	-	-	-	-
	Jumlah	51	100%	Jumlah	51	100%
				Bumiputera	37	72,5%
				B. Bumiputera	14	27,5%

Sumber: Jadual ini diolah semula berdasarkan maklumat yang diperoleh daripada UPEN Kota Darul Naim.
Keterangan: B = Bukan

Sebahagian syarikat usahawan IKS ini bertapak pada kawasan perindustrian dan sebahagian yang lain bertapak di luar kawasan perindustrian. Untuk Jajahan Kota Bharu, syarikat-syarikat usahawan IKS milik Bumiputera banyak didapati di kawasan perindustrian Pengkalan Chepa yang jaraknya sekitar 9 km daripada pusat bandar. Sewaktu kajian ini dilaksanakan, beberapa lot syarikat IKS yang dikhaskan untuk usahawan IKS Bumiputera telah

dimanfaatkan walaupun sebahagiannya masih kosong. Usahawan-usahawan IKS Bumiputera di kawasan ini mengusahakan pembuatan obat-obatan herba, jahitan pakaian tentera, kilang pembuatan sabun, minuman berkarbonat, pakaian T-shirt, saos cabe, kecap dan sebagainya. Bagi syarikat usahawan IKS ini dimiliki oleh usahawan IKS Bumiputera dan bukan Bumiputera. Sayrikat usahawan IKS yang bertapak di luar kawasan perindustrian ini didapati paling banyak terdapat di Jajahan Kota Bharu iaitu 35 syarikat atau 68,6% daripada keseluruhannya. Walau bagaimanapun Jajahan Pasir Puteh, Pasir Mas dan Tumpat maklumatnya tidak diperoleh. Maklumat terperinci tentang perkara ini digambarkan dalam Jadual3.5. Daripada Jadual3.5 ini boleh dilihat Jajahan Jeli tidak mempunyai usahawan IKS yang beroperasi di luar kawasan perindustrian.

3.3 Institusi-Institusi Kewangan di Negeri Kelantan

Untuk merealisasikan semua rancangan dan pelbagai kebijakan pembangunan memerlukan modal yang besar. Perkara ini tidak terkecuali dalam usaha pembangunan usahawan IKS di tengah-tengah masyarakat. Pembiayaan terhadap pembangunan usahawan IKS diperlukan bermula daripada kegiatan analisis perancangan sehinggalah kepada kegiatan kitar semula sampah-sarap yang muncul akibat penciptaan suatu barang yang diproses dan dikeluarkan usahawan.

Di Negeri Kelantan didapati banyak lembaga kewangan yang memberi pelbagai jenis perkhidmatan kemudahan kewangan dan kredit.

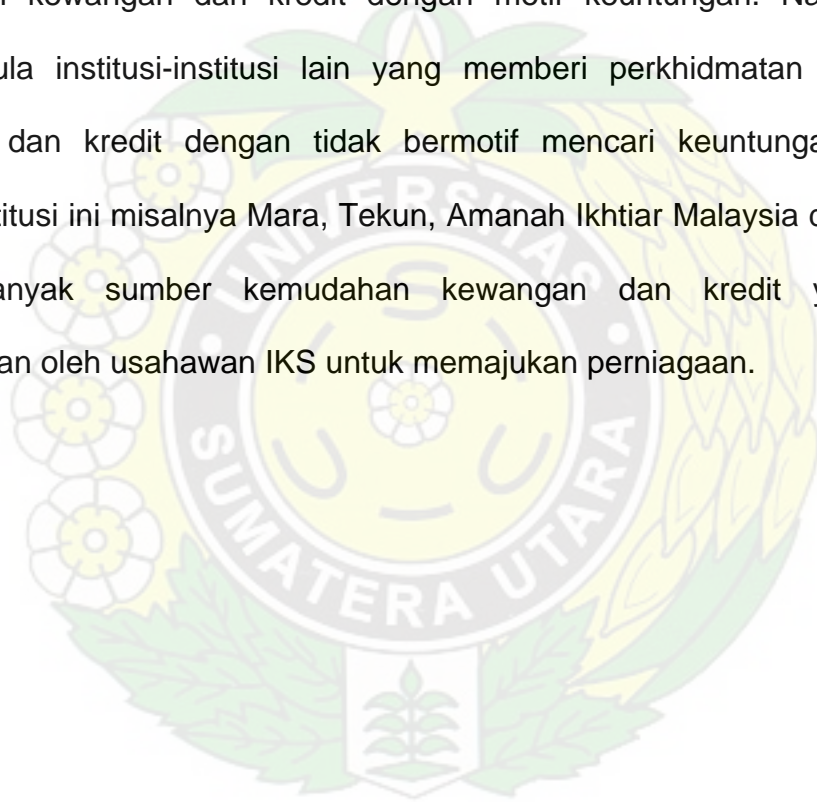
Jadual 3.6
Senarai Institusi Kewangan Penting Yang Boleh Memberi Kemudahan Kewangan dan Kredit Bagi Usahawan IKS di Negeri Kelantan

No	Nama Institusi Kewangan	Alamat Institusi
1	Arab Malaysia Finance Berhad	1000, Jl. Tok Hakim 14710 Kota Bharu, Kelantan No. Telp: 09-74450007/7443848/7447499.
2	Asia Commercial Finance (B) Berhad	2981-D Jl. Padang Garing 15000 Kota Bharu, Kelantan No. Telp: 09-7449644 No. Fax: 097449613
3	Bank Bumiputera Commerce Berhad	Ground Floor 1&5 Bangunan Bank Bumiputera, Jl. Mju, 15000 Kota Bharu, Kelantan No. Telp: 09-7481105/7442430/7485500.
4	Bank Islam Malaysia Berhad	331, Jl. Sultan Yahya Petra, 15200 Kota Bharu, Kelantan, No. Telp: 09-7448433 No. Fax: 09-7448192.
5	Bank Pembangunan Malaysia Berhad	No. 1012, Lot 712, Syeksen 9 Jl. Tok Hakim, Peti Surat 156, 15710 Kota Bharu, Kelantan. No. Telp: 09-7483385 No. Fax: 09-7448361.
6	Bank Simpanan Nasional Berhad	Jl. Pintu Pong, Peti Surat 93 15710 Kota Bharu, Kelantan. No. Telp: 09-7484466 No. Fax: 09-7484307
7	DCB Bank Berhad	Alamat Baru: Lot 164, Section 8, Jl. Pintu Pong, 15000 Kota Bharu, Kelantan.
8	Kewangan Industri Berhad	Pt 200&207, Jl. Pintu Pong, P.O Box 268 15730 Kota Bharu, Kelantan. No. Telp: 7444806/7444807/744659 No. Fax: 09-7446908.
9	Malayan Bank Berhad	3880E Jl. Mahmod, 15200 Kota Bharu, Kelantan. No. Telp: 7482739 No. Fax: 09-7485002
10	OCBC Bank Berhad	3940, Jl. Temenggong, 15000 Kota Bharu, Kelantan, No. Telp: 09-74820407/7447550 No. Fax: 09-7470833
11	Oriental Bank Berhad	2529, Jl. Kebun Sultan, 15350 Kota Bharu, Kelantan, No. Telp: 09-7470790/7470791 No. Fax: 09-7470833
12	Perwira Affin Bank Malaysia Berhad	Pt 99, Ground, Jl. Pasar Pusat buluh Kubu, Peti Surat 333, 15740 Kota Bharu, Kelantan. No. Telp: 7445688/7445582 No. Fax: 09-7442202

Sumber: Maklumat ini dikutip daripada buku Direktori DPMM-NK.

Jika pelbagai perkhidmatan ini dikelompokkan menjadi dua kelompok besar, iaitu kelompok institusi kewangan Islam dan kelompok lembaga kewangan konvensional. Selain itu terdapat juga sistem perbankan Islam di lembaga-lembaga kewangan konvensional. Secara terperinci, institusi-institusi

kewangan penting yang ada di Negeri Kelantan antara lain adalah sebagaimana yang digambarkan di dalam Jadual 3.6. Institusi-institusi kewangan yang ada pada Jadual 3.6 berjumlah 12 institusi. Sebenarnya masih ada institusi yang lain di Negeri Kelantan tetapi sengaja tidak disenaraikan pada Jadual 3.6 untuk mengelak jadwal ini menjadi terlalu panjang.

Institusi-institusi kewangan pada Jadual 3.6 memberi perkhidmatan kemudahan kewangan dan kredit dengan motif keuntungan. Namun begitu didapati pula institusi-institusi lain yang memberi perkhidmatan kemudahan kewangan dan kredit dengan tidak bermotif mencari keuntungan sebenar. Institusi-nstitusi ini misalnya Mara, Tekun, Amanah Ikhtiar Malaysia dan lain-lain. Ertinya banyak sumber kemudahan kewangan dan kredit yang boleh dimanfaatkan oleh usahawan IKS untuk memajukan perniagaan.

BAB EMPAT
METODOLOGI KAJIAN

4.1 Kaedah Kajian

Kajian ini dilaksanakan dengan menggunakan dua kaedah iaitu kaedah kajian perpustakaan dan kaedah kerja lapangan.

4.1.1 Kaedah Kajian Perpustakaan

Kaedah ini bertujuan mendapatkan data-data dan maklumat sekunder yang diperlukan. Data-data dan maklumat sekunder ini akan diperoleh dari bahan-bahan yang telah diterbitkan dan terdapat di perpustakaan, institusi pengajian tinggi, agensi atau institusi terbabit seperti Kementerian Perdagangan dan industri, Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK), Majelis Amanah Rakyat (MARA), Malaysia Industrial Depelovement Fund (MIDF), Bank Pembangunan Perindustrian (BPP), Credit Guarentee Corporation (CGC) dan lain-lain.

4.1.2 Kajian Lapangan

Kajian lapangan akan dilaksanakan di Negeri Kelantan bertujuan untuk mendapatkan data-data primer daripada responden dan daripada pihak-pihak yang dianggap boleh membantu keberhasilan kajian seperti pengarah institusi kewangan konvensional, pengarah institusi kewangan Islam di tingkat daerah dan sebagainya. Kajian lapangan ini mengambil masa selama dua bulan.

4.2 Sampel Kajian

Mengikut buku direktori DPMM-NK usahawan yang berdaftar pada DPMM-NK adalah sebanyak 314 orang. Jumlah ini termasuk tujuh usahawan yang beralamat di negeri lain akan tetapi mereka terdaftar pada DPMM-NK. Jadi, jumlah sebenar usahawan dari Negeri Kelantan ialah 307 orang. Memandangkan jumlah 307 ini tidak terlalu banyak dan alamat usahawan-usahawan dalam buku Direktori ini memuaskan, penyelidik dengan bantuan rekan telah berjaya memilihnya berdasarkan Jajahan di mana mereka tinggal. Hasil ini ditambahkan dengan usahawan-usahawan yang berdaftar di agensi MARA-NK sehingga jumlah keseluruhannya adalah 2.261 orang. Sebanyak 447 orang di antaranya berada di Jajahan Kota Bharu, 379 orang di Jajahan Pasir Mas dan 442 orang di Jajaham Tumpat. Senarai jumlah usahawan ini dapat dilihat dalam Jadual 4.1.

Jadual 4.1
Keadaan Populasi Usahawan Yang Berdaftar Pada DPMM-NK Dan MARA-NK Yang Berjaya Diperoleh Menurut Jajahan

No	Jajahan	Sumber Data		Jumlah
		DPMM-NK	MARA-NK	
1	Kota Bharu	233	214	447
2	Pasir Mas	22	357	379
3	Tumpat	11	431	442
4	Pasir Puteh	3	275	278
5	Bachok	12	157	169
6	Kuala krai	6	-	6
7	Machang	10	239	249
8	Tanah Merah	8	-	8
9	Jeli	0	281	281
10	Gua Musang	2	-	2
	Jumlah	**307**	**1954**	**2261**

Sumber; Jadual ini diolah penyelidik berdasarkan data yang diperoleh daripada DPMM-NK dan MARA-NK.

Namun begitu, sebenarnya maklumat-maklumat yang ada dalam Jadual 4.1 ini bukanlah gambaran sebenar usahawan IKS yang berdaftar di Kelantan. Secara nyata didapati beberapa usahawan telah terdaftar di kedua agensi DPMM-NK dan agensi MARA-NK. Di samping itu ada pula usahawan yang benar-benar aktif lagi tetapi nama mereka masih tersenarai dalam buku Direktori usahawan. Sebahagian mereka pula didapati telah berpindah ke Kuala Lumpur. Ini berarti bahawa usahawan IKS yang terdaftar pada DPMM-NK dan MARA-NK di Kelantan pada kenyataannya lebih sedikit daripada maklumat yang disebutkan pada Jadual 4.1.

Pengambilan sampel kajian ini dilakukan secara rambang untuk setiap Jajahan. Sampel kajian diambil secara rambang dengan tidak mengklasifikasikan usahawan baik usahawan kecil maupun usahawan sederhana. Demikian pula dengan kedudukan usahawan, ianya tidak dibezakan baik di bandar maupun di luar bandar. Dengan kata lain, pengambilan sampel kajian dilaksanakan secara rambang pada tingkat peratusan yang dianggap berpatutan setelah diklasifikasikan menurut Jajahan.

Menurut Jadual 4.1, Jajahan Kuala Krai, Tanah Merah dan Gua Musang didapati mempunyai jumlah usahawan berdaftar yang sangat sedikit iaitu masing-masing enam, delapan dan dua orang saja. Perkara ini berlaku kerana data-data usahawan untuk tiga Jajahan ini tidak diperoleh daripada agensi MARA-NK. Memandangkan jumlah usahawan berdaftar untuk tiga Jajahan ini sangat sedikit maka sampel kajian akan diambil secara rambang dalam jumlah yang dianggap berpatutan. Sebagai asas dalam menentukan jumlah sampel bagi

ketiga Jajahan ini adalah gambaran jumlah usahawan yang didapati pada setiap Jajahan lainnya. Dengan kata lain, jumlah usahawan untuk ketiga Jajahan ini diasumsikan relatif sama dengan Jajahan-Jajahan lainnya sehingga jumlah sampel dapat diambil.

Berdasarkan pada kaedah ini, kajian ini mengambil sampel sebanyak 200 orang usahawan dari semua Jajahan. Dengan demikian pelbagai maklumat diperoleh daripada seluruh Negeri. Walau bagaimanapun, jumlah sampel untuk setiap Jajahan adalah tidak sama. Mengambil sampel pada jumlah yang sama untuk Jajahan Kota Bharu dan Gua Musang (misalnya 20 dan 20 orang) dianggap kurang baik kerana jumlah usahawan IKS di Jajahan Kota Bharu jauh lebih banyak dibandingkan jumlah usahawan di Jajahan Gua Musang.

4.3 Pengumpulan Data

Pengumpualan data dilakukan dengan menggunakan soal-selidik dan temu bual. Di samping itu, untuk mendapatkan maklumat yang mungkin boleh lebih menyempurnakan hasil kajian, dilaksanakan juga tinjauan ke beberapa kawasan industri. Daripada tinjauan ini misalnya boleh diketahui apakah industri berkenaan mencemarkan perserikatan atau mengganggu keselesaan masyarakat sekitar dan sebagainya.

Untuk merealisasikan perkara-perkara ini penyelidik mengambil data asas usahawan daripada lembaga-lembaga yang berkenaan seperti nama usahawan, alamat usahawan, lokasi industri, jenis dan kategori usaha, dan lain-lain.

Berdasarkan data-data asas ini penyelidik mengunjungi usahawan-usahawan berkenaan secara langsung untuk melengkapi soal-selidik yang ada.

Namun demukian kaedah di atas tidaklah muktamad. Sekiranya terjumpa usahawan Bumiputera di luar senarai nama-nama usahawan yang ada dalam DPMM-NK dan MARA-NK dan memenuhi syarat, maka usahawan ini boleh dijadikan sampel untuk menggantikan sampel terpilih. Ini bertujuan untuk memudahkan kajian dan memberi peluang kepada usahawan baru (misalnya syarikat yang baru enam bulan didirikan) menjadi sampel kajian. Kaedah ini sangat perlu kerana ada usahawan yang telah terdaftar namun nama dan alamat mereka belum tercatat di dalam buku Direktori kerana buku berkenaan tidak dikemaskini. Dengan cara seperti ini usahawan yang tidak terdaftar juga berpeluang menjadi sampel kajian. Maklumat yang didapati diharapkan lebih kompleks, umpamanya mengapa mereka tidak mendaftarkan syarikat perniagaan dan sebagainya.

Bentuk soal selidik yang diberikan kepada responden adalah bentuk campuran antara ”soal selidik langsung” dan ”soal selidik tidak langsung”. Soal selidik langsung bermakna responden yang menerima sola selidik tersebut diminta menjawab soalan-soalan berkenaan dirinya sendiri seperti ide, sikap, keyakinan, perasangka dan sebagainya. Manakala responden yang diberi soal selidik untuk memberi jawaban berkenaan kehidupan orang lain disebut soal selidik tidak langsung. Dengan cara seperti ini maklumat yang diperoleh akan lebih luas dan menyeluruh. Selain maklumat diri dan syarikat responden sendiri, akan diperoleh juga maklumat berkenaan usahawan lain. Bentuk soal-soal yang

diajukan merupakan campuran daripada jenis soal pilihan ganda (*multiple choice*), soal dua pilihan (*dichotomus* atau forced choice) dan beberapa item soal terbuka (*open question*). Melalui perjumpaan secara langsung dengan responden semua soal dapat dijawab.

Di samping itu, untuk mendapatkan pelbagai maklumat yang lebih lengkap, kegiatan temubual dilakukan dengan pengarah agensi atau lembaga yang terbabit atau pribadi-pribadi yang layak. Temubual ini juga merupakan *counter-checking* terhadap jawaban-jawaban yang telah diperoleh daripada responden yang terdiri daripada usahawan sehingga maklumat yang didapati menjadi lebih tepat dan benar. Dengan cara ini diharapkan kebenaran maklumat yang diperoleh lebih tinggi kerana responden boleh meminta penjelasan penyelidik terhadap hal-hal yang musykil. Sebaliknya penyelidik akan boleh meluaskan soalan berdasarkan tinjauan dan perbincangan dengan usahawan untuk dijadikan nota. Dengan pertemuan secara langsung ini juga diharapkan perkara-perkara lain yang dianggap berhubungan dengan kajian akan dapat diketahui seperti keluhan dan kekecewaan usahawan terhadap lembaga kewangan, tindakan pihak kerajaan dan sebagainya.

4.4 Analisis Data

Data-data kajian yang diperoleh daripada responden dan lain-lain pihak diproses menggunakan kaedah *Statistical Package for The Social Sciences* (SPSS) sehingga data-data berkenaan memberi makna yang bermanfaat. Dalam hal ini proses dan analisis data dikemukakan dengan pelbagai cara seperti

dalam bentuk peratus, mean, dan bentuk *bivariat* yang menempatkan dua pembolehubah dalam satu Jadual (Jadual kontingensi) supaya saling berhubungan di antara pembolehubah-pembolehubah itu dapat dilihat. Untuk melihat saling berhubungan yang lebih kompleks di antara pembolehubah yang ada. Jadual dalam bentuk *trivariat* juga digunakan.

Di samping itu untuk mengetahui dan mengukur kekuatan hubungan pembolehubah-pembolehubah dalam mempengaruhi ciri item yang dikaji akan digunakan teknik analisis korelasi dan analisis regresi. Dengan demikian data-data yang diperoleh memberi makna yang luas dan manfaat yang maksima.

4.5 Masalah-Masalah Kajian Lapangan

Kajian telah dilaksanakan ke atas 200 orang usahawan IKS di seluruh Jajahan di Negeri Kelantan selama 48 hari kerja dengan purata responden yang berjaya diperoleh adalah enam orang sehari. Responden paling sedikit pernah diperoleh adalah tiga orang manakala paling banyak sembilan orang. Pada pandangan penyelidik, secara majoriti (70% daripada calon responden) memberi kerjasama yang memuaskan, 25% menolak dengan cara baik dan berhikmah manakala 5% menolak dengan sikap kurang bersahabat. Akan tetapi diyakini bahawa seandainya kajian dilaksanakan oleh pelajar tempatan maka peratusan responden yang memberi kerjasama akan lebih tinggi. Perkara ini berdasarkan kepada temuan bahawa beberapa usahawan IKS umumnya usahawan wanita menaruh rasa curiga kepada penyelidik sebaik mendengar dialek Indonesia penyelidik yang berbeza dengan dialek masayarakat setempat. Seeloknya pula

pelaksanaan kajian seperti ini dielakkan daripada bulan Zulhijjah kerana usahawan banyak pergi menunaikan fardu haji.

Bagi usahawan IKS di Jajahan Gua Musang, Jeli dan kuala Krai banyak yang mengatakan bahawa kajian penyelidik adalah yang pertama daripada universiti kerana pihak-pihak yang datang sebelumnya adalah daripada lembaga lain seperti pihak Kesedar. Akan tetapi bagi usahawan IKS di Jajahan Kota Bharu, Pasir Mas, Pasir Puteh, Bachok dan Tumpat sudah sering ditemuramah para pelajar universiti untuk tujuan praktikal bahkan kehadiran mereka sering ditolak.

Dalam pelaksanaan temubual dan pengisian soal selidik, majoriti usahawan (70%) keberatan dan tidak mau memberi maklumat yang bersifat data kuantitatif, terutama yang bersangkut paut dengan pertambahan modal usaha, nilai keluaran dan sebagainya. Beberapa orang usahawan bahkan menanyakan penulis terlebih dahulu sama ada usahawan berkenaan mesti membuka fail-fail untuk menjawab soal selidik yang ada sebelum menerima atau menolak kahadiran penyelidik. Walau bagaimanapun mereka dapat memberi kerjasama yang baik apabila disoal keadaan perkembangan modal usaha mereka sama ada bertambah, tetap atau berkurang.

BAB LIMA
PROFAIL USAHAWAN DAN PROFAIL IKS

5.1 Profail Usahawan

5.1.1 Umur dan Jantina Usahawan

Daripada 200 orang usahawan yang dikaji secara rambang didapati bahawa 192 orang (96%) di antaranya adalah usahawan kecil (pekerja kurang daripada 50 orang) manakala delapan orang (4%) lagi adalah usahawan sederhana (pekerja 50 sampai 199 orang). Kajian mendapati bahawa umur usahawan pada peringkat 41 sampai 50 tahun adalah golongan yang paling ramai iaitu 69 orang (34,5%) dan peringkat kedua adalah golongan 31 sampai 40 tahun iaitu 64 orang (32%). Golongan yang paling muda didapati 15 orang (7,5%) dengan peringkat umur 30 tahun ke bawah dan selebihnya 52 orang (26%) adalah golongan yang paling tua dengan peringkat umur 51 tahun ke atas. Maklumat peringkat umur usahawan sebagiamana ditunjukkan dalam Jadual 5.1 menunjukkan bahawa usahawan di Negeri Kelantan mempunyai potensi yang cukup baik untuk membangunkan diri kerana usia yang muda. Bagi pegawai Kerajaan, sebahagian besar bersara apabila mereka telah mencapai umur 51 tahun ke atas. Pada peringkat usia ini kreativitas dan kemampuan kerja seseorang dianggap semakin berkurang. Jika peringkat umur 51 tahun ini dianggap sebagai sempadan antara umur produktif dengan umur kurang produktif maka sebanyak 74% usahawan IKS di Negeri Kelantan didapati termasuk dalam golongan umur yang produktif.

Dari segi jantina, hasil kajian mendapati bahawa usahawan IKS di Negeri Kelantan sebahagian besar iaitu 166 orang (83%) adalah usahawan lelaki dan selebihnya 34 orang (17%) adalah usahawan wanita. Jadual 5.2 menunjukkan bahawa penyertaan kaum wanita dalam perniagaan IKS di Negeri Kelantan dianggap masih perlu digalakkan Data kajian mendapatiwujud perbedaan penyertaan yang besar dan nyata antara jumlah dan peratusan usahawan lelaki berbanding usahawan wanita.

Jadual 5.1
Gambar Peringkat Umur Usahawan IKS Di Negeri Kelantan

Peringkat Umur	Jumlah (orang)	Peratus
30 tahun ke bawah	15	7,5
31 tahun sampai 40 tahun	64	32,0
41 tahun sampai 50 tahun	69	34,0
51 tahun ke atas	52	26,0
Jumlah	200	100,0

Jika perbedaan umur dan jantina ini dilihat secara bersamaan maka didapati walaupun secara relatifnya usahawan wanita adalah sedikit akan tetapi mereka didapati pada semua peringkat umur. Di samping itu antara kedua golongan usahawan ini ada persamaan. Daripada empat kategori peringkat umur yang ada, jumlah usahawan yang paling ramai dari kedua golongan didapati sama-sama pada peringkat umur 41 sampai 51 tahun. Sebaliknya jumlah usahawan yang paling sedikit dari kedua golongan didapati berada pada peringkat umur kurang daripada 30 tahun. Perkara ini lebih jelas dapat dilihat dalam Jadual 5.2.

Jadual 5.2
Keadaan Umur Usahawan Menurut Jantina

Peringkat Umur	Lelaki	Wanita
< 30 tahun	11	4
30 sampai 40 tahun	56	8
41 sampai 50 tahun	57	12
51 tahun ke atas	42	10
Jumlah	166	34

Jika Jadual 5.2 dianalisis lebih jauh maka jumlah usahawan wanita yang berumur 40 tahun ke bawah didapati 12 orang atau 35,5% daripada keseluruhannya usahawan wanita. Usahawan lelaki pula didapati sebanyak 67 orang atau 40,4% daripada keseluruhan usahawan lelaki. Dengan demikian peratusan usahawan wanita di atas umur 40 tahun lebih besar berbanding dengan usahawan lelaki.

Lebih jauh perkara ini boleh dilihat dengan menggunakan kaedah analisis mean. Jika empat jenis kelompok umur usahawan dalam Jadual 5.2 dianalisis dengan menggunakan kaedah mean maka didapati bahawa mean umur usahawan wanita lebih tinggi berbanding mean umur usahawan lelaki. Mean umur usahawan usahawan wanita adalah 2.8235 sedangkan mean umur lelaki adalah 2.7831. Dengan demikian, usahawan-usahawan wanita secara relatifnya adalah lebih tua berbanding usahawan lelaki.

5.1.2 Taraf Pendidikan

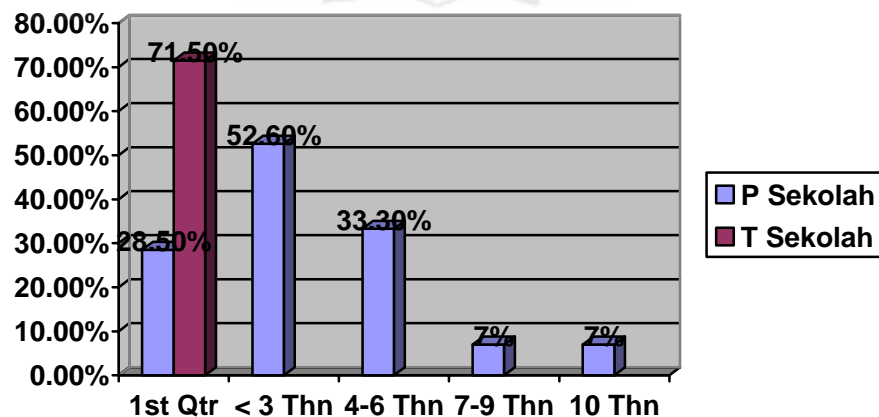
Maklumat berkenaan taraf pendidikan menunjukkan bahawa usahawan wanita di Negeri Kelantan mempunyai potensi yang cukup baik untuk

membangunkan diri terlebih-lebih lagi jika perkara ini dihubungkan dengan keadaan umur usahawan yang dianggap berpotensi untuk berusaha. Hasil kajian mendapati sebanyak 138 orang atau 69.0% lulusan SPM sampai sarjana. Mereka yang hanya lulus di ingkat SRP/PMR/LCE ke bawah hanyalah 62 orang atau 31.0%.

Jadual 5.3
Tingkat Pendidikan Usahawan Dan Sana Ada Pernah Sekolah Agama
Dan Tempoh Masa Sekolah Agama Usahawan 2001

Tingkat Pendidikan	Jlh	Prts	Sama Ada Usahawan Pernah Sek. Agama				
			Tidak	Ya, Pernah			
				Tempoh Masa			
				< 3 thn	4-6 thn	7-9 thn	>10 thn
Tidak Sekolah	2	1.0					
Sekolah	13	6.5					
Rendah	47	23.5					
SRP/PMR/LCE	98	49.0	143	30	19	4	4
SPM/STPM	22	11.0	71.5%	15.0%	9.5%	2.0%	2.0%
Diploma	15	7.5					
Sarjana Muda	3	1.5					
Sarjana							
Jumlah	200	100.0	143	30	19	4	4
-	-	-	71.5%	15.0%	9.5%	2.0%	2.0%

Keterangan: Jlh = Jumlah Prts = Peratus

Rajah 5.1
Perbandingan Peratusan Golongan Usahawan Bersekolah Agama Dengan Golongan Tidak Bersekolah Agama Dan Tempoh Sekolah

Namun demikian hanya sebanyak 57 orang atau 28.5% mendapatlulusan daripada sekolah agama. Perkara ini boleh dilihat kerana bagian lain tesis ini akan dianalisis tentang faedah pinjaman yang dilaksanakan dalam sebahagian lembaga kewangan. Daripada 57 orang usahawan yang pernah bersekolah agama. Ini, 30 orang (52.6%) di antaranya bersekolah agama selama 3 tahun ke bawah tetapi ada juga yang mendakwa bersekolah agama sampai 10 tahun iaitu 4 orang (7.0%). Gambaran terperinci tentang kedua perkara ini boleh dilihat dalam Jadual 5.3.

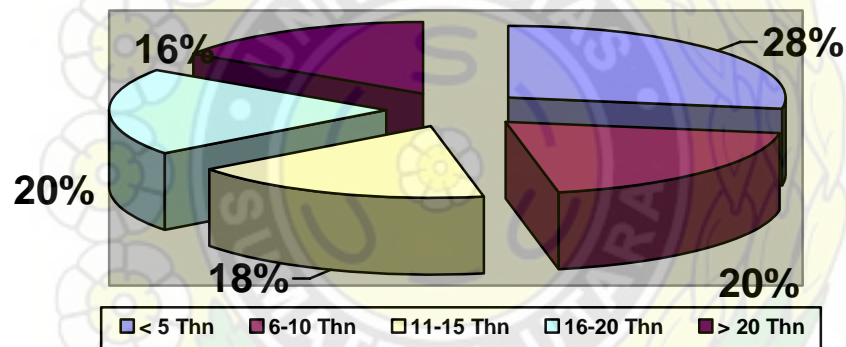
5.1.3 Pengalaman Perniagaan

Tempoh masa pengalaman perniagaan usahawan biasanya berhufaedahn erat dengan pendirian syarikat usahawan. Namun demikian tempoh masa perniagaan usahawan tidak semestinya sama dengan tempoh masa pendirian syarikatnya. Seorang usahawan boleh jadi telah mendirikan satu syarikat perniagaan secara berkongsi dan pengalaman perniagaan sebelum usahawan itu mendirikan satu syarikat milik peribadinya sendiri.

Jadual 5.4
Tempoh Masa Pengalaman Perniagaan Usahawan

Tempoh Masa Pengalaman Perniagaan Usahawan	Jumlah	Peratus
Lima tahun ke bawah	37	18.5
6 sampai 10 tahun	56	28.0
11 sampai 15 tahun	36	18.0
16 sampai 20 tahun	40	20.0
Lebih daripada 20 tahun	31	15.5
Jumlah	200	100.0

Dalam kajian ini didapti tempoh masa pengalaman perniagaan usahawan paling banyak adalah dalam kelompok masa enam sampai 10 tahun iaitu sebanyak 56 orang atau 28.0%. Peringkat kedua paling banyak adalah kelompok masa 16 samapi 20 tahun dan diikuti oleh peringkat ketiga iaitu kelompok masa lima tahun ke bawah masing-masing 40 dan 37 orang atau 20.0% dan 18.5%. Secara keseluruhan, pengalaman perniagaan usahawan ini boleh dilihat dalam Jadual 5.4.

Rajah 5.2
Pengalaman Perniagaan Usahawan IKS

Berdasarkan Jadual 5.4 dan Rajah 5.2 diketahui bahawa lebih daripada separuh (53.5%) usahawan IKS di Negeri Kelantan telah berpengalaman melakukan perniagaaan pada dua masa pemerintahan (negeri) yang berbeza. Pada masa sebelum tahun 1990 sebahagian usahawan melaksanakan perniagaan di bawah pemerintahan UMNO (Barisan Nasional) sedangkan sebahagian yang lain belum melakukan perniagaan. Setelah tahun 1990 semua usahawan berniaga di bawah pemerintahan partai PAS. Perkara ini perlu diketengahkan kerana maklumat kajian mendapatibahawa sebahagian

usahawan IKS di Negeri Kelantan menggunakan satu kaedah tersendiri iaitu menyembunyikan faham politik dalam kegiatan perniagaan. Tindakan ini bertujuan memudahkan urusan perniagaan dengan pihak-pihak yang berkenaan dan memudahkan usahamendapatpelanggan daripada semua golongan dan etnik masyarakat.

Satu perkara yang menarik berkaitan dengan pengalaman perniagaan usahawan ini adalah hufaedahn tempoh pengalaman perniagaan usahawan dengan keperluan mereka untuk mendapatkanpinjaman wang daripada lembaga kewangan . Ujian korelasi menunjukkan ada hufaedahn antara kedua perkara ini. Akan tetapi hufaedahn berkenaan bersifat negatif dan tidak kuat iaitu pada kadar -0.213 (Lampiran 2). Artinya, semakin lama tempoh pengalaman perniagaan usahawan semakin rendah tingkat keperluan mereka untuk mendapatkanpinjaman wang daripada lembaga kewangan mana pun. Dengan kata lain semakin lama tempoh pengalaman perniagaan usahawan semakin mampu mereka untuk berdiri sendiri.

5.2 Profail Syarikat IKS

5.2.1 Penubuhan Syarikat

Pendirian syarikat boleh dilakukan dengan pelbagai cara seperti mendirikannya secara sendiri, pemindahan milik keluarga, pembelian ekuiti syarikat lain dan sebagainya. Kajian ini mendapatibahawa secara mayoritas iaitu 131 orang (65.5%) usahawan mendirikan sendiri syarikat mereka. Sebanyak 46 orang (23.0%) usahawan yang lain mendirikan syarikat mereka melalui

pemindahan milik keluarga. Di samping itu sebanyak 10 orang (5%) usahawan yang lain mendirikan syarikatnya melalui pembelian ekuiti syarikat lain sedangkan bakinya sebanyak 13 orang (6.5%) usahawan mendirikan syarikat dengan cara lain-lain.

Jadual 5.5
Cara Pendirian syarikat Usahawan 2001

Cara Pendirian Syarikat Usahawan	Jumlah	Peratus
Ditubuhkan sendiri	131	65.5
Pemindahan milik daripada keluarga	46	23.0
Pemindahan ekuiti daripada pihak lain	10	5.0
Lain-lain	13	6.5
Jumlah	200	100.0

Berdasarkan Jadual 5.5, diketahui bahawa usahawan yang mendirikan sendiri syarikatnya ada sebanyak 65.5%. Maklumat ini menunjukkan bahawa usahawan di Negeri Kelantan mempunyai rasa percaya diri dan keinginan mandiri yang tinggai. Jika dakwaan bahawa banyak rakyat Negeri Kelantan yang mencuba mencari kerja dan kemajuan diri di negeri lain adalah benar, perkara ini tentunya bukan disebabkan sifat dan kemauan mandiri mereka yang rendah. Boleh jadi perkara ini berlaku kerana kuatnya daya tarik (seperti faktor gaji) daripada negeri-negeri lain atau akibat tekanan kuat faktor luaran kepada Negeri Kelantan sendiri. Penulis mendapat maklumat bahawa salah satu faktor yang menyebabkan para usahawan kontraktor banyak berpindah ke luar Negeri

Kelantan terutama ke Kuala Lumpur kerana kurangnya peluang perniagaan di Negeri Kelantan sebagai akibat sekatan Kerajaan Pusat.

Penubuhan syarikat dengan cara ”menubuhkannya sendiri” mempunyai kabaikan tersendiri kerana usahawan akan mengetahui semua perkara bermula daripada titik awal perancangan penubuhan syarikat. Semua konsep dan matlamat syarikat adalah menurut selera dan keinginan usahawan. Demikian juga dengan pelbagai rahasia perusahaan akan lebih terjaga dan terselamat daripada diketahui oleh pihak lain.

Perkara ini tentunya berbeza dengan golongan usahwan yang penubuhan syarikatnya berlaku secara pemindahan milik daripada keluarga atau pembelian ekuiti syarikat lain. Bagi kedua golongan usahawan ini (pemindahan milik daripada keluarga dan pembelian ekuiti syarikat lain) mereka terpaksa menghabiskan masa dan biaya untuk mengadakan pelbagai perubahan atau penyesuaian dalam syarikat yang telah ada agar menjadi seperti mana yang mereka kehendaki. Walau bagaimanapun, beban kerja kedua golongan usahawan ini dianggap mudah dan ringan dibandingkan dengan golongan usahawan yang menubuhkan sendiri syarikatnya yang telah ada. Mereka ini tidak perlu bersusah payah mencari dan mengadakan lokasi syarikat, mengurus lesen pendirian syarikat dan sebagainya.

Berdasarkan Jadual 5.5 juga diketahui bahawa sebanyak 13 syarikat (6.5%) yang lain ditubuhkan tidak mengikuti kaedah mana pun di atas melainkan dengan cara yang lain. Penubuhan syarikat dengan cara lain ini paling banyak adalah penubuhan syarikat secara berkongsi. Di samping itu didapati juga

syarikat yang ditubuhkan oleh Kerajaan Negeri, ditubuhkan oleh perkumpulan, ditubuhkan oleh jamaah dan didirikan secara bekerja sama dengan lembaga RISDA.

5.2.2 Jenis Pemilikan Syarikat

Data kajian mendapati bahawa mayoritas pemilikan syarikat adalah hak milik perseorangan iaitu 127 syarikat (63.5%) dan diikuti pada peringkat kedua adalah di bawah Akta Sendiri Berhad sebanyak 38 syarikat atau 19.0%. Pemilikan syarikat secara perkongsian pula didapati sebanyak 32 syarikat atau 16.0%. Lebih jelas perkara pemilikan syarikat ini boleh dilihat dalam Jadual 5.6

Jadual 5.6
Jenis Pemilikan Syarikat IKS

Jenis Pemilikan Syarikat	Jumlah	Peratus
Hak milik perseorangan	127	63.5
Perkongsian	32	16.0
Di bawah Akta Sendirian Berhad	38	19.0
Lain-lain	3	1.5
Jumlah	200	100.0

Maklumat ”janis pemilikan” dalam Jadual 5.6 ini tidak jauh berbeza dengan maklumat ”cara pendirian Syarikat” dalam Jadual 5.5. Pada Jadual 5.5 syarikat yang didirikan sendiri oleh usahawan adalah sebanyak 131 syarikat. Sedangkan dalam Jadual 5.6 syarikat yang merupakan hak milik perseorangan didapati sebanyak 127 syarikat. Ertinya, perbezaan jumlah antara kedua perkara ini hanya empat sahaja sehingga kedua perkara ini nampak selari. Maklumat ini boleh ditafsirkan bahawa syarikat-syarikat yang ditubuhkan secara persendirian cenderung menjadi syarikat-syarikat yang dimiliki secara perseorangan.

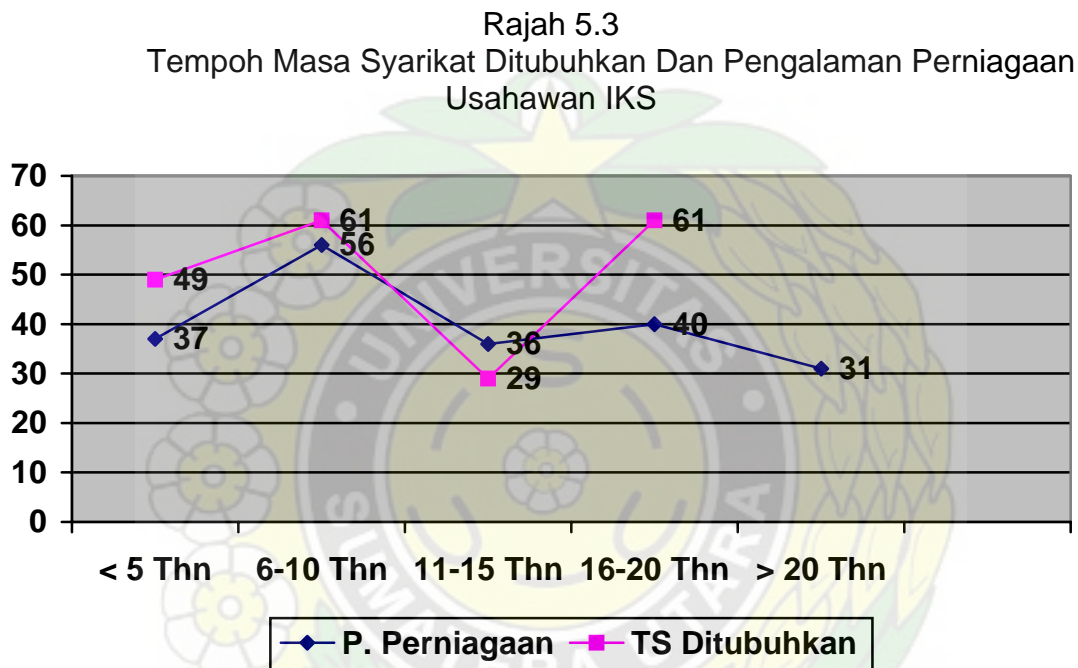
Pemilikan syarikat dengan cara ”hak milik perseorangan” ini mempunyai kebaikan dan keburukan. Pemilik syarikat ini dapat melaksanakan ide-idenya tanpa hambatan dan campur tangan pihak lain. Hasil usaha dan keuntungan sepenuhnya menjadi hak milik peribadi tanpa perlu membahagikannya dengan pihak lain. Demikian juga perselisihan dan salah faham tidak akan terjadi kerana syarikat berada dalam pemilikan dan pentadbiran perseorangan. Sebaiknya perkembangan syarikat-syarikat seperti ini diyakini lambat kerana ide-ide pengembangan sangat berhad kepada pemikiran seorang usahawan. Selain itu seluruh beban dan tanggungjawab syarikat terpaksa ditanggung oleh pemilik secara persendirian.

5.2.3 Tempoh Masa Punubuhan Syarikat

Hasil kajian mendapati bahawa jumlah dan peratus tempoh masa kewujudan syarikat antara “enam tahun sehingga 10 tahun” dan “lebih daripada 15 tahun” adalah sama iaitu sama-sama 61 syarikat atau 30.5%. Syarikat yang ditubuhkan dalam tempoh masa 11 hingga 15 tahun didapati paling sedikit iaitu 29 syarikat atau 14.5%. Manakala kelompok syarikat yang paling muda tempoh masa kewujudannya iaitu lima tahun dan ke bawah didapati sebanyak 49 syarikat atau 24.5%. Maklumat ini lebih jelas ditunjukkan dalam Rajah 5.3. Untuk memberikan analisis yang lebih baik perkara tempoh masa kewujudan syarikat ini digabungkan dengan maklumat pengalaman perniagaan usahawan.

Gambar grafik dalam Rajah 5.3 menunjukkan 61 syarikat (30.5%) telah ditubuhkan lebih 15 tahun. Ini bermakna mereka telah melalui masa perniagaan

yang panjang dengan pelbagai cabaran yang ada. Selain itu di sisi lainnya didapati pula 31 orang (15.5%) usahawan yang telah berpengalaman berniaga lebih daripada 20 tahun. Perkara ini memberi erti bahawa ada usahawan yang terlebih dahulu mempunyai pengalaman perniagaan sebelum menubuhkan syarikatnya sendiri. Keadaan seperti ini memang boleh berlaku.

Rajah 5.3
Tempoh Masa Syarikat Ditubuhkan Dan Pengalaman Perniagaan Usahawan IKS

Gambar grafik dalam Rajah 5.3 ini juga menunjukkan terdapatnya 61 syarikat (30.5%) yang ditubuhkan dalam tempoh 16 sehingga 20 tahun. Namun begitu usahawan yang mempunyai pengalaman perniagaan dalam tempoh masa yang serupa hanya ada 40 orang (20.0%). Perkara ini adalah munasabah kerana banyak syarikat (dalam kes ini 46 syarikat) yang penubuhannya merupakan warisan ahli keluarga. Jika seorang ayah menubuhkan syarikat dan kemudian menyerahkan pentadbirannya kepada anaknya maka dengan sendiriya tempoh masa penubuhan syarikat berkenaan lebih lama berbanding tempoh masa

pengalaman perniagaan anak berkenaan. Di samping itu pula dalam kajian ini pula didapati 10 syarikat (5.0%) yang penubuhannya merupakan pembelian ekuiti syarikat lain. Dalam pembelian ini boleh jadi tempoh masa kewujudan syarikat lebih lama atau pendek berbanding tempoh masa pengalaman usahawan yang membeli syarikat berkenaan.

Daripada keseluruhan usahawan dan syarikat yang di kaji, didapati bahawa syarikat yang paling baru adalah yang berumur 0.25 tahun atau tiga bulan iaitu syarikat I.J Solution yang berlokasi di A2 Lot 2092 Pengkalan Chepa, Kota Bharu. Syarikat ini bergerak dalam bidang industri jahitan. Walaupun tempoh masa penubuhan syarikat ini baharu tiga bulan akan tetapi syarikat yang diusahakan oleh seorang bekas askar dengan modal sekitar RM 70,000.00 ini telah memiliki pekerja seramai 18 orang dan mula mendapat pasaran di peringkat kebangsaan.

5.2.4 Pekerja Tetap Syarikat

Jumlah tenaga kerja tetap syarikat telah dijadikan sebagai ketentuan dalam menggolongkan syarikat sama ada ianya tergolong kepada syarikat industri kecil atau industri sederhana. Syarikat yang mempunyai pekerja tetap kurang daripada 50 orang dikelompokkan sebagai industri kecil manakala syarikat yang mempunyai pekerja 50 sehingga 200 orang di kelompokkan kepada industri sederhana.

Dengan ketentuan ini, kajian mendapati bahawa majoriti iaitu 192 orang (96.0%) usahawan di Negeri Kelantan tergolong kepada usahawan industri kecil.

Lapan orang (4.0%) yang lain pula tergolong kepada usahawan industri sederhana. Jadual 5.7 menunjukkan bahawa majoriti usahawan (60.5%) mempunyai pekerja tetap kurang daripada 10 orang. Jumlah usahawan yang menggunakan pekerja tetap pada peringkat 10 sehingga 19 orang pula hanya ada seramai 47 orang (23.5%) usahawan. Dengan demikian boleh dikatakan bahawa berdasarkan jumlah pekerja tetap, usahawan IKS di Negeri Kelantan adalah kecil kerana mereka ramai menggunakan pekerja tetap 20 orang ke bawah.

Jadual 5.7
Keadaan Pekerja Tetap Syarikat IKS

Jumlah Pekerja Tetap Syarikat	Jumlah	Peratus
< 10 Orang	121	60.5
10 sehingga 19 Orang	47	23.5
20 sehingga 29 Orang	12	6.0
30 sehingga 39 Orang	7	3.5
40 sehingga 49 Orang	5	2.5
50 orang dan keatas	8	4.0
Jumlah	200	100

Kajian ini tidak mendapati satu syarikat pun yang menggunakan pekerja tetap seramai 200 orang. Jumlah perkerja tetap yang paling ramai adalah 170 orang diikuti pada peringkat kedua sebanyak 86 orang. Kedua-dua syarikat yang tergolong sebagai industri sederhana ini masing-masing bergerak dalam sektor industri batik tulis dan industri berasaskan kayu. Berkenaan perkara pekerja ini seorang usahawan berasaskan kayu (Wisman Industri Sdn. Bhd. Lot 751 Kubang Batang, Mk. Chenderung Batu, Wakaf Bharu, Kelantan) mengatakan bahawa syarikatnya tidak dibenarkan menggunakan pekerja selain daripada

pekerja Bumiputera. Usahawan yang banyak mendapatkantender daripada Kementrian Pertahanan dan Pendidikan dan juga berada di bawah seliaan Ministry of International Trade and Industry (MITI) dan Standard and Industrial Research Institute of Malaysia (SIRIM) ini mengatakan bahawa aktiviti syarikatnya akan digantung selama satu tahun sekiranya didapati menggunakan seorang sahaja pekerja bukan Bumiputera. Daripada sati sisi ketentuan ini merupakan satu pembelaan dan keuntungan kepada pihak Bumiputera namun di sisi lain ketentuan ini jelas mengarah kepada perkauman.

5.3.5 Lokasi Syarikat

Bagi melihat kewujudan syarikat-syarikat ini secara lebih kompleks dilakukan penggafaedahn unsur lokasi syarikat, jantina usahawan dan kategori syarikat dalam bentuk jadual. Ketiga-tiga perkara ini boleh dilihat dalam jadual 5.8. Berdasarkan Jadual 5.8 diketahui bahawa di setiap jajahan didapati usahawan wanita dalam kategori usahawan industri kecil. Akan tetapi daripada 34 orang usahawan wanita yang didapati, hanya satu orang (0.5%) sahaja usahawan wanita yang tergolong kepada usahawan industri sederhana.

Jadual 5.8
Taburan Lokasi Syarikat Mengikut Jantina Usahawan dan Kategori Syarikat IKS

Jtn Ush	Jlh Ush	KB		TT		BK		PM		PP		TM		MG		KK		JI		GM	
L.I	166	46	4	12	2	13	-	17	-	16	-	18	-	12	-	7	-	9	-	9	1
Wa	34	9	-	5	1	2	-	3	-	4	-	3	-	1	-	3	-	2	-	1	-
Jlh	200	55	4	17	3	15	-	20	-	20	-	21	-	13	-	10	-	11	-	10	1

Keterangan: Jtn Ush = Jantina Usahawan, Jlh Ush = Jumlah Usahawan, L.I = Laki-laki, Wa = Wanita, IK = Industri Kecil, IS = Industri Sederhana.
KB = Kota Baharu, TT = Tumpat, BK = Bachok, PM = Pasir Mas, PP = Pasir Putih, TM = Tanah Merah, MG = Machang, GM = Gua Musang.

Usahawan ini (Pn. Hasmah bt. Ismail) berada di Kampung Tanjung Kuala, Tumpat dan bergerak dalam sektor industri keropok. Di samping menggunakan khidmat seramai 62 orang pekerja, usahawan ini juga menggunakan beberapa mesin kecil yang membantu mempercepat proses pembuatan. Beliau telah dianggap sebagai usahawan berjaya oleh pihak Majlis Amanah Rakyat (MARA), Kementerian Pertanian dan Jabatan Perikanan.

Jadual 5.8 juga menggambarkan bahawa didapati sebanyak lapan industri sederhana. Sebanyak empat syarikat daripadanya berlokasi di Jajahan Kota Bharu manakala tiga berlokasi di Jajahan Tumpat. Hanya satu sahaja didapati berlokasi di bahagian Selatan Negeri iaitu di Jajahan Gua Musang. Industri ini adalah Mat Ali Enterprise (Kg. Lapan Jaya Km. 13 Jl. Kuala Lipis 18300 Gua Musang, Kelantan) yang bergerak dalam sektor peternakan ayam daging. Maklumat yang didapati menyebutkan bahawa usahawan ini boleh mengeluarkan 18,000 ekor ayam dalam seminggu selepas diternak selama 50 hari. Pencapaian usahawan ini dikatakan boleh memberi kesan besar kepada aktivi pemasaran ayam daging di seluruh Negeri Kelantan bahkan ke Negeri Terengganu dan Pahang.

BAB ENAM
ANALISIS DAN PEBAHASAN

6.1 Sumber Kredit Perniagaan Usahawan Peringkat Penubuhan Syarikat

Dalam menubuhkan sebuah syarikat diperlukan perancangan yang baik dan menyeluruh sehingga syarikat yang berkenaan dapat beroperasi dengan sempurna. Perancangan termasuklah penggunaan kredit perniagaan yang diperoleh. Bahkan bagi syarikat-syarikat tertentu perkara kredit perniagaan ini ditangani khusus oleh seseorang yang biasa dipanggil sebagai “manager” atau eksekutif kewangan. Akan tetapi bagi syarikat-syarikat kecil perkara kredit perniagaan dan hal-hal lainnya seperti urusan pembuatan dan pemasaran adalah dikendalikan secara perseorangan oleh usahawan.

Kepada usahawan telah diajukan soalan dari mana sumber modal permulaan usaha mereka iaitu sewaktu awal penubuhan syarikat. Soalan ini dapat diterima oleh semua usahawan sehingga tidak ada satu pun usahawan yang tidak memberi jawapan bahkan sebahagian usahawan merasa senang menceritakan sejarah awal jatuh-bangunnya syarikat mereka yang kadang kala mengharukan.

Hasil kajian mendapati bahawa sebahagian besar iaitu 138 orang (69%) usahawan menggunakan “kewenangan sendiri” sebagai modal awal ketika melaksanakan penubuhan syarikat. Peringkat kedua terbanyak adalah “kewangan sendiri dan pinjaman ahli keluarga” iaitu 30 orang usahawan atau 15%. Di samping itu didapati juga usahawan yang mengatakan bahawa modal permulaan penubuhan syarikat mereka adalah berasal dari “pinjaman institusi

kewangan konvensional" dan ada pula yang berupa campuran antara "kewangan sendiri dengan pinjaman institusi kewangan konvensional" iaitu masing-masing 16 orang (8.0%) dan 12 orang (6.0%).

Didapati empat orang (2.0%) usahawan pula yang mengatakan bahawa modal permulaan penubuhan syarikat mereka adalah selain daripada sumber-sumber di atas sehingga dikelompokkan kepada "lain-lain". Antara sumber modal "lain-lain" ini ialah daripada Kerajaan Negeri (dua syarikat), anggota perkumpulan (satu syarikat) dan institusi RISDA (satu syarikat).

Jadual 6.1
Sumber Modal Awal Penubuhan Syarikat Usahawan IKS
Bumiputera di Negeri Kelantan

Sumber Modal Awal Penubuhan Syarikat	Jumlah	Peratus
Kewangan sendiri	138	69.0
Kewangan sendiri & pinjaman ahli keluarga	30	15.0
Pinjaman institusi konvensional	16	8.0
Campuran (k sendiri & pinj. Inst k konvensional	12	6.0
Lain-lain	4	2.0
Jumlah	200	100.0

Ket: k. = kewangan. Pinj. Ins.k. = Pinjaman institusi kewangan

Sebagaimana ditunjukkan di dalam Jadual 6.1, majoriti usahawan IKS di Negeri Kelantan tidak berharap kepada pinjaman dan kredit institusi kewangan untuk menubuhkan sesuatu syarikat. Sikap ini sangat baik akan tetapi mempunyai kelemahan. Usahawan yang hanya menggunakan kewangan sendiri sebagai modal awal akan boleh berusaha dengan tenang tanpa ada rasa terikat dan takut wang pinjaman dan kredit perniagaan tidak dapat dikembalikan. Usahawan ini akan berusaha tanpa diganggu oleh sesuatu perasaan buruk.

Sebaliknya, cara seperti ini tentunya cenderung mengakibatkan perkembangan syarikat secara lambat kerana jumlah modal yang lebih terhad berbanding jika kewangan sendiri itu dipadukan dengan sejumlah pinjaman dan kredit perniagaan yang munasabah.

Jadual 6.1 juga menunjukkan seramai 16 orang (8.0%) usahawan menggunakan kredit perniagaan dari institusi kewangan konvensional sebagai modal awal. Ertinya, usahawan ini sangat cepat mendapat kepercayaan daripada institusi kewangan konvensional iaitu di awal penubuhan syarikat. Kepercayaan seperti ini juga dianggap sebagai modal yang sangat berharga dan tidak boleh dinilai dengan material walaupun kredit perniagaan itu diyakini mempunyai cagaran. Usahawan ini akan sentiasa rasa terikat dan dibayangi rasa takut kalau-kalau kredit perniagaan mereka tidak dapat dibayar balik. Keadaan ini dengan sendirinya akan mendorong usahawan bekerja sungguh-sungguh dan menggunakan wang kredit perniagaan itu dengan berkesan dan lebih berhati-hati.

Seramai 12 orang (6.0%) usahawan pula didapati menggunakan wang sendiri dan wang kredit perniagaan daripada institusi kewangan konvensional sebagai modal awal. Tindakan memadukan kewangan sendiri dengan pinjaman kredit perniagaan adalah baik akan tetapi perlu berpatutan daripada segi nisbah. Kredit perniagaan itu pula mesti tidak bercanggah dengan syari'at. Berbanding responden kajian sebanyak 200 orang usahawan maka jumlah ini dianggap kecil. Ertinya sedikit sahaja usahawan yang dianggap mendapat peluang berusaha

dengan kredit perniagaan yang cukup kerana sokongan institusi kewangan konvensional pada peringkat penubuhan syarikat.

Kajian tidak mendapati usahawan yang menggunakan pinjaman kredit perniagaan daripada ceti atau along sebagai modal awal. Demikian juga tidak ada satu pun usahawan yang bekerjasama dengan institusi kewangan Islam pada awal peubuhan syarikat sehingga tidak didapati pelaksanaan pelbagai konsep kewangan perniagaan dalam Islam seperti *Musyawarah, Qardul Hasan* dan sebagainya.

Sumber modal awal penubuhan syarikat ini juga dapat dihubungkan dengan sektor perniagaan, peringkat pemasaran dan lain-lain. Modal awal yang bersumberkan kepada “kewangan sendiri” paling banyak dilaburkan pada sektor “lain-lain” iaitu 56 syarikat (28%), diikuti peringkat kedua sektor “makanan dan minuman” sebanyak 44 syarikat (22%). Daripada 138 orang (69.0%) usahawan

Jadual 6.2

Sumber Modal Awal Penubuhan Syarikat dan Pencapaian Peringkat Pemasaran

No	Sumber Modal Awal	**Peringkat Pemasaran**				Jlh
		Jajahan	Negeri	Kebangsaan	Antara Bangsa	
1	Kewangan sendiri	23 (11.5%)	57 (28.5%)	41 (20.5%)	17 (8.5%)	138 (69%)
2	K. sendiri & pinj ahli keluarga	7 (3.5%)	12 (6%)	10 (5%)	1 (0.5%)	30 (15%)
3	Pinj. ins. k. konvensional	2 (1%)	9 (4.5%)	4 (2%)	1 (0.5%)	16 (8%)
4	Campuran	1 (0.5%)	7 (3.5%)	3 (1,5%)	1 (0.5%)	12 (6%)
5	Lain-lain	1 (0.5%)	1 (0.5%)	2 (1%)	- -	4 (2%)
	Jumlah	34 (37%)	86 (43%)	60 (30%)	20 (10%)	200 (100%)

Keterangan: K = Kewangan Pinj ins k. = Pinjaman institusi kewangan

yang menggunakan “kewangan sendiri” sebagai modal awal penubuhan syarikat ini 17 orang (8.5%) berjaya memasarkan barangan mereka ke pasaran antarbangsa. Hanya satu orang (0.5%) sahaja yang menggunakan modal awal yang bersumber pada “kewangan sendiri dan ahli keluarga”, “pinjaman institusi kewangan konvensional” dan “campuran” yang berjaya melakukan sedemikian. Mereka yang menggunakan modal awal yang berasal daripada sumber “lain-lain” belum ada yang berjaya ke peringkat ini. Berdasarkan Jadual 6.2, diketahui bahawa usahawan yang menggunakan “kewangan sendiri” sebagai modal awal dalam penubuhan syarikat kelihatannya lebih berjaya berbanding usahawan lain.

6.2 Sumber Kewangan & Kredit Perniagaan Serta Penggolongan Usahawan

Untuk mengembangkan syarikat perniagaan ke arah yang lebih berjaya dan baik biasanya diperlukan tambahan modal yang banyak. Tambahan modal ini boleh dilakukan sama ada dengan mengguna kewangan sendiri atau dengan melakukan pinjaman daripada pelbagai jenis institusi kewangan yang ada. Dalam hal ini, kajian telah mendapati para usahawan IKS di Kelantan, dalam mendapatkan modal tambahan untuk membangunkan perusahaan mereka terbahagi kepada empat kelompok seperti yang dijangkakan pada awal-awal kajian lagi. Keempat-empat kelompok berkenaan ialah:

1. Kelompok yang tidak pernah mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan sama sekali. Bagi memudahkan huraian dan analisis kajian, kelompok ini selanjutnya dinamakan sebagai “Golongan A”.

2. Kelompok yang mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan daripada institusi kewangan konvensional sahaja, atau “Golongan B”.
3. Kelompok yang mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan daripada institusi kewangan Islam sahaja, atau “Golongan C”.
4. Kelompok yang mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan daripada institusi kewangan konvensional dan juga daripada institusi kewangan Islam, atau “Golongan D”.

Sebagaimana digambarkan di dalam Jadual 6.3 didapati ada 77 orang (33.5%) usahawan yang termasuk ke dalam Golongan A, iaitu usahawan yang tidak pernah mendapat pinjaman dan kredit perniagaan sama sekali. Perkembangan perniagaan ini tentunya berjalan lambat kecuali para usahawan ini mempunyai kewangan sendiri dan cukup untuk membiayai semua keperluan syarikat berbanding seandainya mereka mendapat pinjaman dan kredit perniagaan. Jika tidak, mengikut logik akal usahawan ini boleh terpinggir kerana tidak akan mampu bersaing dengan usahawan Golongan B, C, dan D. *Crosstab* antara jangka masa penubuhan syarikat dengan pernah tidaknya usahawan mendapat pinjaman dari mana-mana institusi kewangan telah dilakukan. Hasilnya mendapati bahawa 27.0% usahawan tidak bersangkut paut dengan institusi kewangan walaupun mereka telah berniaga enam tahun dan ke atas. Ertinya, daripada 138 orang (69.0%) usahawan yang memulakan perniagaan dengan kewangan sendiri sebagai modal awal, 27.0% dianggap bersifat qana’ah dan istiqamah walaupun tempoh masa perniagaan telah berlalu enam tahun dan lebih. Qana’ah dan istiqamah yang dimaksudkan di sini adalah memadakan

modal sendiri dan tidak mempedulikan institusi kewangan baik konvensional mahu pun Islam.

Jadual 6.3
Jawaban Usahawan Sama ada Pernah Mendapat Pinjaman dan Kredit Pembiayaan dari Mana-mana Institusi Kewangan

Sumber Pinjaman dan Kredit Pebiayaan Usahawan	Jumlah	Peratus
Tidak pernah mendapat pinjaman dan kredit perniagaan sama sekali (Golongan A)	77	38.5
Mendapat pinjaman dan kredit perniagaan daripada ins. k Konvensional sahaja (Golongan B)	100	50.0
Mendapat pinjaman dan kredit perniagaan daripada ins. k. Islam sahaja (Golongan C)	9	4.5
Mendapat pinjaman dan kredit perniagaan daripada ins. k. konvensional dan ins k. Islam (Golongan D)	14	7.0
Jumlah	200	100.0

Ket: ins.k. = institusi kewangan

Berdasarkan Jadual 6.3 juga didapati bahawa Golongan B ada sebanyak 100 orang (50.0%) usahawan. Golongan B ini perlu dianalisis lebih jauh sama ada mereka menggunakan khidmat institusi kewangan konvensional berkenaan secara rela hati atau kerana terpaksa. Untuk mengetahui perkara ini, dilakukan *crosstab* antara “samaada usahawan setuju dengan institusi kewangan berfaedah” dengan “institusi-institusi konvensional yang menjadi sumber pinjaman Golongan B ini”. *Crosstab* ini digambarkan pada Jadual 6.4.

Jadual 6.4 menunjukkan bahawa daripada 100 orang usahawan Golongan B ini, 30 orang (30.0%) menggunakan khidmat kewangan ini secara rela hati. Usahawan ini adalah usahawan yang senang berurusan dengan institusi kewangan. Mereka bahkan berpeluang luas dalam mendapatkan

pinjaman dan kredit perniagaan memandangkan institusi kewangan konvensional wujud merata-rata baik ianya milik orang Melayu sendiri mahupun milik orang Cina.

Jadual 6.4
Gambaran Usahawan Golongan B Sama Ada Menggunakan Khidmat Institusi Kewangan Konvensional Secara Rela Hati Atau Terpaksa

No	Jawaban Usahawan Sama Ada Bersetuju Dengan Institusi Kewangan Berfaedah	Institusi Kewangan Konvensional Yang Menjadi Sumber Pinjaman Golongan B												Jlh
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
1	Ya, ianya baik dan membantu usahawan	4	1	-	-	2	-	3	-	2	2	2	16	30
2	Tidak, kerana merosak ekonomi masyarakat	-	-	-	2	-	-	1	-	-	-	1	10	14
3	Tidak, kerana bercanggah dengan syari'at	4	2	1	3	2	-	7	2	2	-	10	55	90
4	Tidak, tetapi terpaksa digunakan juga	8	3	1	3	6	1	8	4	-	-	6	12	52
5	Lain-lain	-	-	1	-	1	1	-	-	-	-	4	6	13
6	Tiada Jawaban	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
	JUMLAH	16	6	3	8	11	2	19	6	4	2	23	100	200

Ket : A = MARA, B = CGC, C = TEKUN, D = Bank Pembangunan, E = Bank Pertanian, F = Tabung Ushawan Bumiputera, G = Bank Bumi Comerrce, H = Maybank, I = Kesedar, J = Bank Rakyat, K = Lain-lain, L = Soalan tidak relevan.

Seramai 70 orang (70.0%) lagi menggunakan institusi kewangan konvensioal secara terpaksa kerana jawapan mereka nyata termasuk ke dalam kategori "tidak bersetuju" dengan institusi kewangan konvensional sama ada dengan alasan ianya merosak ekonomi masyarakat atau bercanggah syari'at dan sebagainya. Dengan demikian Golongan B terbahagi pula kepada dua kelompok, iaitu usahawan yang menggunakan khidmat kewangan konvensional secara rela hati (dinamakan Golongan B1) dan usahawan yang menggunakannya secara terpaksa (dinamakan Golongan B2).

Usahawan Golongan C hanya ada sembilan orang sahaja atau 4.5%. Golongan D pula ada 14 orang usahawan atau 7.0%. Dengan demikian daripada

200 orang usahawan yang dikaji, hanya 23 orang (11.5%) usahawan sahaja yang bersangkut paut dengan institusi kewangan Islam. Jumlah ini adalah sangat sedikit memandangkan kajian ini dilaksanakan di sebuah negeri yang masyarakatnya kuat berpegang pada syari'at Islam walaupun disedari bahawa kewujudan institusi kewangan Islam masih baharu berbanding institusi kewangan konvensional.

Jika jumlah usahawan Golongan D dan C (23 orang) dicampur dengan jumlah usahawan Golongan B (100 orang) maka didapati 123 orang (61.5%) usahawan bersangkut paut dengan institusi kewangan baik ianya institusi kewangan konvensional mahupun institusi kewangan Islam. Sekiranya diandaikan bahawa semua usahawan Golongan A pernah berusaha mendapatkan pinjaman dan kredit tetapi tidak berjaya, bermakna 61.5% usahawan berjaya memenuhi syarat-syarat seperti sistem pembukuan kewangan yang baik, usaha yang berdaya maju dan lain-lain syarat yang sudah lazim berlaku dalam institusi kewangan.

Kelompok usahawan yang hanya menggunakan khidmat institusi kewangan Islam sahaja (Golongan C) mendapatkan perkhidmatan dari dua jenis bank sahaja iaitu Bank Islam Malaysia Berhad dan Bank Muamalat. Tempoh masa penggunaan khidmat kedua-dua bank ini yang paling banyak adalah dua tahun sehingga lima tahun.

Pada umumnya usahawan yang termasuk ke dalam Golongan D mendapatkan pinjaman dan kredit yang lebih banyak dari institusi kewangan konvensional berbanding institusi kewangan Islam. Namun demikian ada dua

orang (1.0%) usahawan mengatakan nisbah perbandingan pinjaman dan kredit mereka adalah sebanding (*fifty-fifty*). Jika jenis pemilikan syarikat-syarikat yang termasuk dalam Golongan D ini dianalisis didapati 12 syarikat di antaranya adalah hak milik perseorangan, 10 syarikat di bawah Akta Sendirian Berhad dan satu syarikat merupakan milik perkongsian. Sebahagian usahawan dalam Golongan D ini mengatakan mereka ingin beralih secara perlahan-lahan daripada institusi kewangan konvensional kepada institusi kewangan Islam.

Jadual 6.4 menggambarkan bahawa empat institusi kewangan konvensional yang paling ramai diminati oleh usahawan golongan B ini ialah Bank Bumiputera Commerce, MARA, Bank Pertanian dan Bank Pembangunan. Walaupun lajur "K" berjumlah 23 akan tetapi ianya dianggap bukan paling ramai diminati kerana institusi yang dikelompokkan kepada K (lain-lain) ini adalah sangat banyak. Sebahagiannya berupa bank seperti Bank Industri, Perwira Affin Bank, Public Bank, Oversea Chinis Bank, UMBC Bank, Hongkong Bank, OCBC Bank dan DCB Bank. Sebahagian yang lain pula bukan berbentuk bank seperti MBF Finance, Tabung Usahawan Kecil (TUK), Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Perbadanan Nasional Berhad (PNS), Tabung Usahawan Baru (TUB) Kementrian Belia dan Sukan, Koperasi Melayu Kelantan, Rancangan Belia Berniaga (RBB), RISDA, Kesedar dan lain-lain. Daripada kelompok lain-lain ini diketahui bahawa ramai usahawan yang mengguna pakai institusi kewangan konvensional milik orang Cina walaupun telah wujud institusi-institusi yang dikhaskan untuk membantu usahawan. Bumiputera seperti Lembaga Kemajuan Kelantan Selatan (Kesedar).

Kesedar adalah sebuah lembaga yang bernaung di bawah Kemeterian Pembangunan Luar Bandar dan banyak membantu usahawan-usahawan IKS di pelbagai sektor. Mengikut maklumat yang diperoleh, usahawan yang mendapat pinjaman dan kredit perniagaan melalui institusi ini tidak mendapatkannya secara langsung daripada Kesedar tetapi diagihkan melalui Bank Pertanian dan Bank Pembangunan. Keempat-empat usahawan dalam Jadual 6.4 tidak diketahui sama ada memperoleh khidmat Bank Pertanian atau Bank Pembangunan sehingga lebih selamat mengelompokkan mereka sebagai usahawan yang mendapat pinjaman dan kredit perniagaan daripada institusi Kesedar.

Sebelum tahun 1998, bantuan Kesedar diberi secara percuma seratus peratus. Akan tetapi ketika pelaksanaan sistem ini, ramai usahawan yang tidak memanfaatkan bantuan berkenaan secara baik dan maksima. Puan Wan Hamidah bt. Mahmoda (Kampung Gunung, Batu Melintang, Jeli) menceritakan bahawa ramai usahawan yang mensia-siakan bantuan ini seperti meletakkan mesin jahit di bawah rumah secara terbiar.

Melihat sikap buruk sebahagian usahawan ini, Kerajaan Pusat telah mengubah polisi pemberian bantuan ini selepas satu bancian dilakukan. Polisi pemberian bantuan diubah kepada 30% diberikan secara percuma dan 70% diberi secara pinjaman dan kredit. Usahawan pula dikenakan bayaran 3.5%. Pengagihan pinjaman dan kredit ini dilaksanakan melalui Bank Pertanian dan Bank Pembangunan sehingga Kerajaan Pusat boleh mengambil tindakan jika berlaku sesuatu perkara buruk atau menyalahi aturan pemberian pinjaman dan kredit.

Polisi pengagihan ini juga ikut diubah oleh Kerajaan Pusat memandangkan sewaktu ianya diberi secara percuma dan langsung oleh Kesedar, Kerajaan Pusat tidak boleh mengambil sebarang tindakan terhadap sikap buruk sebahagian usahawan. Kerajaan Pusat takut ianya dipolitikkan oleh pihak PAS seperti mengatakan bahawa pihak Kerajaan Pusat zalim dengan menarik semula pinjaman dan kredit selepas diberikan.

Jika pinjaman dan kredit perniagaan yang diberikan Kesedar ini berjumlah RM 20,000.00 dan ke bawah, ianya diagihkan melalui Bank Pertanian. Jika Pinjaman dan kredit ini berjumlah lebih daripada RM 20,000.00 ianya diagihkan melalui Bank Pembangunan. Perkara ini sedikit berbeza dengan institusi MARA. MARA diperingkat Negeri mempunyai kewangan untuk mengagihkan bantuan pinjaman dan kredit kepada usahawan sehingga RM 50,000.00. Tetapi jika pinjaman dan kredit berkenaan lebih daripadapa RM 50,000.00 usahawan sendiri mesti berurusan dengan MARA peringkat pusat di Kuala Lumpur.

Kemudahan pinjaman dan kredit ini adalah bertujuan membantu perniagaan usahawan Bumiputera ke arah yang lebih berjaya. Namun demikian mengikut maklumat daripada usahawan Hj. Mahidin Ali (Seri MH Ummi Sdn. Bhd, Kawasan Perindustrian Mara II, Pengkalan Cepa, Kota Bharu), ramai usahawan yang beralih kepada institusi bank berbanding MARA dalam mendapatkan pinjaman dan kredit kerana pihak usahawan sangat sukar mendapatkan dua orang penjamin bagi sejumlah pinjaman yang akan diberikan oleh pihak MARA. Mengemukakan dua orang penjamin merupakan salah satu syarat yang ditetapkan oleh pihak MARA di samping pelbagai syarat lainnya.

6.3 Alasan-Alasan Usahawan Memilih Sesuatu Institusi Kewangan

Semua usahawan tentulah mempunyai alasan masing-masing kenapa mereka memilih institusi kewangan tertentu dalam mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan. Demikian juga sebahagian usahawan lain yang tidak membuat sembarang pinjaman diajuan soalan mengapa tidak membuat pinjaman. Memandangkan empat golongan besar usahawan (A, B, C, dan D) maka analisis ini dibuat secara berasingan mengikut golongan.

6.3.1 Alasan-Alasan Usahawan Golongan A

Rajah 6.1 menunjukkan bahawa daripada 77 orang usahawan golongan A ini, 35 orang daripadanya tidak membuat pinjaman perniagaan. Modal mereka sendiri senantiasa cukup atau memadakan modal yang ada. Alasan ini merupakan alasan yang paling banyak (45.5%) diberikan mereka. Ini bermakna golongan ini adalah usahawan yang mempunyai kedudukan kewangan yang memadai dan juga tidak terlalu bercita-cita untuk memperbesar perniagaan mereka secara agresif. Dalam golongan A ini, keseluruhan 35 orang usahawan ini boleh dianggap sebagai usahawan yang berniaga secara tenang dan damai kerana meraka tidak perlu sibuk dan susah mencari pinjaman dan kredit perniagaan. Perkara ini dianggap wajar kerana ramai usahawan yang mengutamakan keselamatan perniagaan walaupun perkembangan perniagaan meraka berjalan dengan perlahan.

Alasan kedua yang paling banyak iaitu 14 orang (18.2%) datang daripada usahawan yang tidak memenuhi syarat dan cagaran yang ditetapkan oleh

institusi kewangan. Usahawan ini adalah usahawan yang ingin meningkatkan perniagaan namun masalah modal yang tidak memadai telah menghambat hasrat berkenaan. Golongan ini boleh dianggap sebagai golongan yang kecewa dan mengharapkan pertolongan.

Selain itu, terdapat lapan orang (10.4%) usahawan yang beralasan bahawa mereka tidak ingin terbabit dengan institusi kewangan atau bank. Ada beberapa sebab yang diyakini menjadi punca kepada alasan ini. Pertama, usahawan berkenaan seseorang yang alim dan warak sehingga benar-benar mengelakkan diri daripada institusi kewangan yang dianggapnya sebagai berhubung kait dengan faedah (riba). Walapun telah wujud institusi kewangan Islam, ada kemungkinan mereka ini belum menganggapnya Islamik terlebih-lebih lagi mengingat bahawa beberapa usahawan mengatakan institusi kewangan Islam di Malaysia belum benar-benar menepati syari'at.

Alasan kedua pula adalah kerana usahawan ini mempunyai modal yang banyak dan dianggap telah berjaya dalam perniagaan. Kajian mendapati bahawa ada beberapa orang usahawan yang terus-menerus dipujuk oleh pihak institusi kewangan untuk mengambil pinjaman dan kredit daripada bank mereka namun usahawan-usahawan ini sentiasa menolak. Contoh kes ini adalah usahawan perabot "Perniagaan Hikmat Iktisas" (Jl Kubang Kerian off Jl. Pasir Puteh, Pasir Tumboh, Kota Bharu). Usahawan ini mengatakan bahawa ramai pengarah-pengarah bank mengajak makan malam dan menawarkan pinjaman dan kredit perniagaan namun usahawan ini sentiasa menolaknya kerana modalnya telah mencukupi.

Dzulkifli b. Ismail seorang usahawan kaca dan alumium (RD Reka Enterprise, lot 652 Kampung Pengkalan Batu, 17000 Pasir Mas) pula dengan nada sinis mengatakan: “Sewaktu kita susah diperingkat awal, jangankan nak tolong, nak tegur pun tiada yang sudi. Apabila kita sudah sedikit maju, semua jadi kawan, nak offer pelbagai skim”. Demikian juga dengan penolakan usahawan perkumpulan wanita di Pasir Puteh.

Sebanyak lima orang (6.5%) usahawan pula mengatakan tidak pernah membuat pinjaman kepada institusi kewangan kerana pinjaman boleh diperoleh daripada ahli keluarga dan rekan. Usahawan-usahawan ini sangat bertuah. Jika mereka meminjam daripada ahli keluarga diyakini urusannya lebih mudah. Seandainya pinjaman daripada ahli keluarga dan rakan itu memerlukan tanah sebagai cagaran, diyakini tanah berkenaan tidak perlu diukur dan dinilai oleh sebuah syarikat juru ukur dan penilai, seperti yang diperlukan oleh pihak Bank Islam Malaysia Berhad. Ini lebih menjimatkan biaya. Pihak usahawan pula jika ingin memberi balas khidmat atas wang pinjaman, maka wang balas khidmat berkenaan diagihkan kepada saudara mara sendiri. Ini memenuhi kehendak agama.

Satu orang (1.3%) usahawan pula mengatakan bahawa beliau tidak membuat pinjaman kerana tidak faham prosedur mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan berkenaan. Kejadian seperti ini boleh berlaku kepada usahawan yang baru dua tiga bulan memulakan sesuatu usaha perniagaan dan mungkin ianya jauh berada di luar bandar. Hal ini juga boleh berlaku kepada

usahawan yang benar-benar tidak bersekolah seperti dua orang usahawan yang telah diceritakan sebelumnya.

Empat belas orang (18.2%) usahawan lagi memberi alasan dalam kategori jawapan lain-lain. Jawapan yang sering didapati dalam hal ini adalah bahawa usahawan-usahawan berkenaan bergerak secara kecil-kecilan dan kemudiannya membangun dan terus membangun secara perlahan. Syarikat Ihsan yang dikendalikan oleh sebuah jamaah di Tal Tujuh, Pasir Mas adalah contoh kepada kes ini. Ada Pula alasan lain yang mengatakan pesanan barang dalam jumlah yang banyak berlaku secara bermusim sehingga ada kesempatan luas untuk membuat persediaan modal. Alasan lainnya adalah kerana takut pinjaman dan kredit itu tidak boleh dibayar balik dan sebagainya.

6.3.2 Alasan-Alasan Usahawan Golongan B

Berdasarkan Jadual 6.3, usahawan Golongan B ini adalah seramai 100 orang (50.0%). Mereka meminjam daripada pelbagai institusi kewangan konvensional termasuk daripada bank milik orang Cina seperti OCBC Bank dan UMBC Bank. Perlu diingat bahawa kajian ini dilakukan ke atas usahawan IKS Bumiputera di sebuah Negeri yang masyarakatnya dikatakan sangat kuat dan taat bepegang kepada agama Islam. Oleh kerana itu agak menghairankan perkara ini boleh berlaku terlebih-lebih lagi jika dihubungkaitkan dengan jumlah usahawan yang hanya 19 orang sahaja yang menggunakan khidmat Bank Islam Malaysia Berhad dan empat orang usahawan lagi menggunakan Bank Muamalat.

Persoalannya ialah kenapa Golongan B ini menggunakan khidmat kewangan konvensional dan bukan khidmat kewangan Islam? Alasan yang paling utama (33.0%) yang diberikan adalah kerana institusi kewangan konvensional adalah dekat dan urusannya mudah. Jawapan ini selari "kebenarannya" dengan jawapan usahawan yang mengeluh tentang sukar dan terlalu terperincinya pengisian borang Bank Islam Malaysia Berhad. Ramai mengatakan urusan di institusi kewangan konvensional adalah mudah sedangkan di Bank Islam Malaysia Berhad ramai mengatakan pengisian borang adalah sukar. Ertinya kedua-dua jawapan ini (jawapan kepada institusi kewangan konvensional dan jawapan kepada Bank Islam Malaysia Berhad) adalah selari sehingga tidak boleh dipersoalkan. Dengan kata lain, kedua-dua jawapan yang pada zahirnya saling tolak-menolak ini saling dukung-mendukung akan kebenaran dan kesahihannya walaupun pihak Bank Islam Malaysia Berhad menafikan soalan bertulis yang penyelidik telah kemukakan.

Selain daripada alasan di atas, terdapat enam orang (3.0%) usahawan mengatakan mereka memilih perkhidmatan institusi kewangan konvensional kerana faedah dan cagarannya rendah dan mudah. Ada pula yang mengatakan kerana belum faham institusi kewangan Islam dan institusi kewangan konvensional lebih profesional. Jawapan lain-lain yang diberikan secara bebas oleh usahawan ada sebanyak 52 jawapan (26.0%) Daripada 52 jawapan ini dua jawapan yang paling banyak adalah "kerana ketika usahawan membuat pinjaman dulu Bank Islam belum wujud" dan "kerana institusi kewangan

konvensional sendiri yang menawarkan pinjaman dan kredit perniagaan berkenaan".

Banyaknya usahawan yang mengatakan bahawa institusi kewangan konvensional menawarkan sendiri pinjaman dan kredit bermakna institusi kewangan konvensional agresif mencari pelanggan dan berusaha membentuk hubungan baik dengan masyarakat. Perkara ini telah menyokong kebenaran kenyataan usahawan Hj. Sulaiman Mad Diah (Hotel Usaha dan Restaurant Hj. Sulaiman, 187, Jl. Pulai 18300 Gua Musang) berkenaan institusi kewangan Islam (dalam hal ini Bank Islam Malaysia Berhad). Usahawan yang memiliki 20 orang pekerja dan merupakan penyokong kuat Dr. Mahathir ini berpendapat bahawa Bank Islam Malaysia Berhad takut berdepan dengan masyarakat, tidak terbuka berbanding institusi kewangan konvensional yang agresif dan koperatif. Lebih daripada itu, usahawan ini mengatakan bahawa kurang profesionalnya Bank Islam Malaysia Berhad menjadi penghalang baginya menggunakan khidmat bank ini.

Jadual 6.5
Jawaban Usahawan Golongan B Sama Ada Akan Beralih Kepada Institusi Kewangan Islam Pada Masa Hadapan

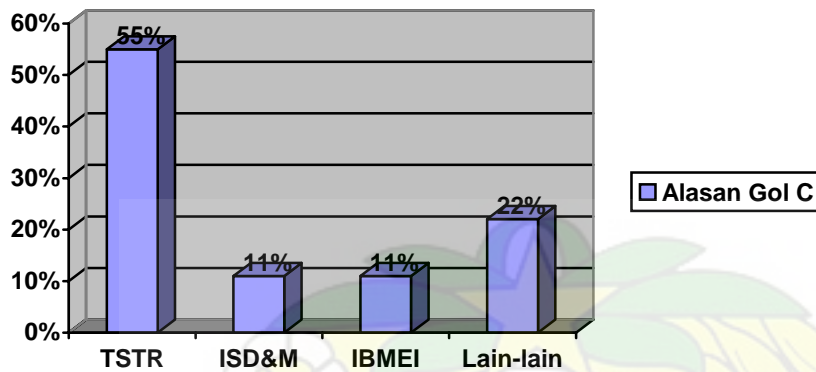
Jawaban Usahawan Golongan B	Jumlah	Peratus
Tidak, ins. kew konvensional cukup baik	12	12.0
Tidak, ins. kew konvensional dan Islam sama saja	1	1.0
Ya, jika ins kew Islam lebih baik dan lebih profesional	14	14.0
Ya, jika syarat dan cagaran lebih mudah	37	37.0
Lain-lain	36	36.0
Soalan tidak relevan	100	-
Jumlah	200	100.0

Ket: ins kew = Institusi kewangan

Faktor kesetiaan dan keterikatan pihak usahawan terhadap institusi kewangan konvensional juga ikut dikaji. Kajian ini mendapati dua jawapan utama. Pertama mereka akan beralih kepada institusi kewangan Islam pada masa hadapan jika syarat dan cagaran yang ditetapkan oleh institusi kewangan Islam lebih mudah (37%). Jawapan kedua pula usahawan akan beralih jika institusi kewangan Islam lebih baik dan lebih profesional (14%). Sebaliknya, sebanyak 12% mengatakan mereka tidak akan beralih dan tetap akan menggunakan khidmat institusi kewangan konvensional. Sebanyak 1% pula mengatakan tidak akan beralih kerana khidmat institusi kewangan Islam dan konvensional sama sahaja. Manakala bakinya sebanyak 36.0% memilih jawapan lain-lain secara bebas. Lebih jelas jawapan-jawapan ini boleh dilihat pada Jadual 6.5. Usahawan yang memilih jawapan lain-lain ini memberi jawapan seperti “ada kemungkinan”, “terpulang kepada keadaan”, “belum pasti” dan “Insya Allah”.

6.3.3 Alasan-alasan Usahawan Golongan C

Berdasarkan Jadual 6.3 diketahui ada hanya sebanyak sembilan orang usahawan yang mengguna khidmat institusi kewangan Islam dalam mendapatkan pinjaman dan kredit perniagaan. Lima orang (55%) daripada mereka memberi alasan mereka tidak mahu terbabit dengan riba. Alasan lainnya adalah kerana mahu ikut dalam usaha menjayakan ekonomi Islam (11.1% atau satu jawapan). Institusi kewangan Islam dekat dan mudah pula menjadi alasan seorang lagi usahawan (11.1%). Dua orang (22.2%) memberikan alasan lain-lain.

Rajah 6.1
Alasan Usahawan Golongan C Hanya Mengguna Pakai Khidmad Institusi Kewangan Islam Dalam Mendapatkan Pinjaman Kewangan dan Kredit

Keterangan:
STTR = Tidak suka terbabit dengan riba.
ISD&M = Institusi kewangan Islam dekat dan mudah
IBMEI = Ikut berperanan menjayakan ekonomi Islam

6.3.4 Alasan-alasan Usahawan Golongan D

Serupa halnya dengan jumlah usahawan Golongan C, jumlah usahawan Golongan D ini pun sangat sedikit iaitu 14 orang usahawan. Salah seorang daripada mereka adalah usahawan wanita. Didapati pelbagai alasan yang menyebabkan usahawan Golongan D ini meminjam secara campuran iaitu daripada kedua-dua institusi kewangan konvensional dan institusi kewangan Islam.

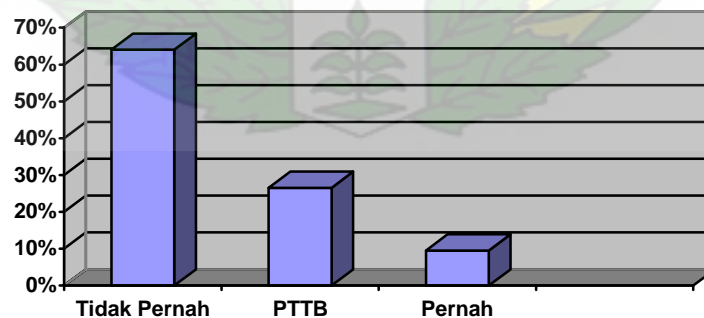
Majoriti jawapan adalah kerana mereka ingin beralih kepada institusi kewangan Islam secara perlahan-lahan. Frekuensi jawapan ini didapati sebanyak lima (35.7%). Satu jawapan (7.14%) adalah kerana ingin beralih

kepada menggunakan khidmat institusi kewangan Islam tetapi masih terikat dengan perjanjian dengan institusi kewangan konvensional.

Di samping itu didapati lapan jawapan (57.1%) dengan alasan lain-lain. Di antara jawapan ini adalah kerana Bank Islam Malaysia Berhad masih baharu lagi sedangkan syarikat sudah membuat pinjaman sebelum Bank Islam Malaysia Berhad itu sendiri wujud. Alasan yang lain pula kerana dalam institusi kewangan konvensional itu sendiri sudah ada skim perbankan Islam sehingga dalam satu bank boleh mengguna pakai dua jenis khidmat perbankan yang berbeza.

6.4 Bantuan Pinjaman Berupa Skim Kewangan Lainnya

Selain penerimaan daripada pinjaman dan kredit perniagaan yang berjaya diperoleh usahawan daripada institusi-institusi kewangan, didapati juga usahawan yang berjaya mendapatkan pinjaman dan kredit yang lain berupa skim kewangan.

Rajah 6.2
Jawaban Usahawan Sama Ada Pernah Berusaha Mendapatkan
Skim Kewangan Yang Lain

Keterangan:
PTTB = Pernah Tetapi Tidak Berhasil

Walau bagaimanapun lebih ramai usahawan yang tidak berusaha mendapatkan skim kewangan ini. Skim kewangan dimaksudkan disini berbeza dengan pinjaman dan kredit perniagaan yang dikemukan oleh usahawan dalam menjawap soalan pertama. Hasil kajian mendapati bahawa seramai 128 (64.0%) orang usahawan tidak pernah berusaha mendapatkan bantuan skim kewangan lainnya. Jawapan-jawapan usahawan ini digambarkan dalam Rajah 6.2.

Seramai 53 orang (26.5%) usahawan pula mengatakan pernah dan berjaya mendapatkannya. Bakinya pula 19 orang (9.5%) usahawan pernah berusaha namun tidak berjaya dengan pelbagai alasan seperti cagaran dan jaminan yang tidak boleh dipenuhi, pengagihan skim yang tidak adil dan pilih kasih dan syarikat usahawan dianggap tidak berdaya maju. Sebahagiannya pula tidak mengetahui punca permohonan skim mereka tidak berjaya. Daripada 53 orang usahawan yang pernah mendapat skim ini majoriti hanya mendapatkan satu skim sahaja walaupun ada juga yang mendapatkan sehingga tiga jenis skim.

Berkenaan dengan skim kewangan ini, beberapa orang usahawan mengatakan bahawa syarikat dan kilang mereka pernah dikunjungi pihak CGC. Usahawan dimaklumkan bahawa mereka layak meminjam dan manyarankan untuk berbuat demikian. Tetapi selepas saranan ini mereka ikuti, tidak ada apa-

apa hasil yang mereka perolehi walaupun bertahun-tahun menunggun maklum balas. Usahawan kilang roti Omar Derahman (Kedai Mara, Kampung Pengkalan Kubor, Tumpat) pula merasa tertipu selepas dikunjungi oleh pihak CGC dan membuat kertas kerja. Pihak CGC berjanji akan memproses dan menguruskan semuanya. Walaupun telah menunggu lebih setahun akan tetapi tiada maklum balas diperoleh. Perkara serupa juga dialami oleh usahawan kilang laksa Madjun Dollah (Kampung Pintu Gerbang, Tawang, Bachok) dengan pihak Kemas.

Didapati juga usahawan yang berputus asa dan hilang kepercayaan diri dalam berusaha mendapatkan skim kewangan. Sikap ini muncul berpunca daripada alasan penolakan yang diberikan oleh CGC kepada permohonan skim sebelumnya. Usahawan budu Mohammad Asri Mokhtar (Kampung Hujung Repek, Melawi, Bachok) yang telah berjaya memasarkan barangnya ke peringkat kebangsaan telah mengalami perkara ini. Usahawan ini mengatakan tidak akan memohon sembarang skim kewangan lagi kerana usahanya dikatakan kecil dan tidak berdaya maju. Alasan ini kurang berkhikmah kerana usaha budupun boleh berkembang besar bahkan menjadi objek kajian ilmiah. Usahawan Ismail Yusoff (Kampung Genting, Pengkalan Kubor, Tumpat) adalah usahawan budu yang menggunakan 30 orang pekerja bagi mengendalikan usahanya. Usahawan budu terbesar dan tertua di Kelantan ini mengatakan bahawa penjagaan kualiti barangan adalah hal yang paling mustahak untuk boleh terus berjaya mendapat sambutan masyarakat.

BAB TUJUH
KESIMPULAN DAN PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Negeri kelantan adalah sebuah negeri yang terletak di Pantai Timur Semenanjung Malaysia. Penduduk Negeri ini mempunyai sumber penghidupan yang pelbagai seperti petani, nelayan, peniaga kecil, pegawai kerajaan dan sebagainya. Selain daripada sumber-sumber ini, ramai penduduknya yang menceburi bidang keusahawanan sehingga didapati banyak usahawan IKS yang bergerak dipelbagai sektor di seluruh Negeri. Sektor-sektor utama yang diminati oleh usahawan IKS ini adalah sektor kilang kayu, sektor peternakan dan perikanan, sektor makanan dan minuman, pembatikan, sektor perdagangan dan lain-lain.

Secara majoriti usahawan-usahawan IKS di negeri ini menubuhkan sendiri syarikat-syarikat mereka walaupun ada juga yang menubuhkannya secara berkongsi, diwariskan oleh keluarga dan sebagainya. Syarikat-syarikat ini banyak terletak diluar kawasan industri (di rumah usahawan) dan majoriti ditubuhkan atas inisiatif usahawan dengan rasa percaya diri yang tinggi.

Pada umumnya, para usahawan IKS menubuhkan syarikat-syarikat IKS ini dengan menggunakan kewangan sendiri dan tidak bergantung kepada pinjaman kewangan dan kredit dari institusi kewangan di peringkat awal penubuhan. Sistem ini telah menjadi salah satu faktor yang mengakibatkan perkembangan syarikat-syarikat IKS ini menjadi perlahan dan tetap pada kategori industri kecil walaupun pengalaman perniagaan usahawan IKS dan

tempoh penubuhan syarikat-syarikat IKS ramai yang sudah puluhan tahun. Perkembangan yang lambat ini juga disebabkan oleh faktor sarana dan prasarana IKS masih banyak yang sedang dalam proses pembinaan bahkan banyak yang masih berupa pelan strategik pemgembangan.

Sebahagian usahawan pula menubuhkan syarikat IKS ini dengan menggunakan kewangan sendiri dan pinajaman ahli keluarga sebagai modal awal. Ada juga usahawan yang menubuhkan syarikat ini secara berkongsi dengan menggunakan wang sendiri dan wang rekan-rekan asebagai modal awal dan keperluan pembiayaan lainnya. Berkenaan sumber pinjaman dan kredit perniagaan, kajian tidak mendapati wujudnya satu sistem kewangan tersendiri bagi IKS yang dirangka oleh Kerajaan Negari walaupun tidak dapat dinafikan bahawa Kerajaan Negeri bercita-cita untuk mewujudkannya.

Namun demikian, kewujudan usahawan dan syarikat-syarikat IKS ini sedikit sebanyak telah mendapat dokongan daripada pelbagai pihak umpamanya pihak Kerajaan Negeri yang terus berusaha membina pelbagai kemudahan. Kewujudan pelbagai jenis institusi kewangan pula telah mendorong dan membantu usahawan IKS dari segi penyediaaan kemudahan kewangan dan kredit. Usahawan IKS diseluruh Negeri ini boleh memilih sama ada menggunakan khidmat institusi kewangan konvensional atau institusi kewangan Islam. Bahakan usahawan IKS berkesempatan mendapatkan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit melalui beberapa institusi yang menawarkan khidmat ini dengan tidak bermotif mencari keuntugan.

Pelabagai syarat yang ditetapkanoleh institusi kewangan dalam mengagihkan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit telah menjadi halangan kepada kepada sehagaian usahawan IKS sehingga timbul rasa cemburu dan pandangan pilih kasih. Institusi kewangan dianggap cenderung membantu usahawan IKS yang telah maju dan berjaya. Kenyataan ini menyokong kebenaran kesimpulan kajian tesis Ros Hasri Bin Ahmad (20001: 181) yang menyebutkan bahawa " Institusi kewangan formal hanya berperanan kepada golongan peniaga yang telah berjaya". Rasa tidak puas hati sebahagian usahawan IKS ini lebih meruncing lagi kerana berlakunya unsur-unsur rasuah dan nepotisma politik dalam urusan peinjaman kewangan dan kredit perniagaan.

Pelbagai syarat yang ada telah menimbulkan pelbagai golongan usahawan IKS walaupun kewujudan pelbagai golongan ini tidak dirancang oleh sesiapa. Golongan pertama adalah usahawan IKS yang tidak memperdulikan institusi kewangan sama sekali walaupun mereka memerlukan dan mengharapkan bantuan. Golongan ini wujud terutama berpunca daripada usahawan belum mempunyai sesuatu harta sebagai jaminan dan cagaran pinjaman sehingga usahawan ini memadakan kewangannya yang seberapa ada. Golongan usahawan IKS ini dari awal lagi menyedari dan meyakini tidak akan berkeupayaan memenuhi persyaratan yang ditetapkan institusi kewangan sehingga tidak pernah berusaha mencuba mendapatkan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit. Pihak institusi kewangan pula kurang mengambil peduli akan kewujudan golongan usahawan IKS ini kerana mereka dianggap sebagai usahawan IKS peringkat rendah dan kurang baik dijadikan pelanggan.

Golongan kedua adalah usahawan IKS yang berusaha membentuk kerja sama dengan institusi kewangan. Pelbagai syarat yang ada telah memisahkan usahawan IKS ini kepada dua golongan pula iaitu golongan usahawan IKS yang berjaya mendapat kemudahan pinjaman kewangan dan kredit dan golongan usahawan IKS yang tidak berjaya. Bagi usahawan IKS yang pertama kali mencuba mendapatkan bantuan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit ini namun tidak berjaya, cenderung berdiam diri (tidak lagi berusaha mendapatkan bantuan kewangan) dan menggunakan kewangan sendiri secara perlahan-lahan. Salah satu faktor yang dikenal pasti menjadi punca kepada perkara ini adalah cara dan jawaban pihak instiusi kewangan dalam menolak permohonan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit melemahkan semangat usahawan IKS. Pihak institusi kewangan umpamanya menolak dengan alasan bahawa perniagaan usahawan IKS adalah perniagaan yang tidak berdaya maju.

Oleh kerana kajian dilaksanakan secara langsung, penyelidik dapat mengesan bahawa usahawan IKS yang bersifat moderat dalam fahaman politik lebih cenderung berjaya mendapatkan bantuan pinajaman kewangan dan kredit berbanding usahawan IKS yang berfahaman radikal dan menyokong parti pembangkang (PAS). Kenyataan ini telah menimbulkan sikap dimana usahawan IKS berusaha menyembunyikan fahaman politik dalam urusan perniagaan di Negeri Kelantan. Kaedah berusaha menyembunyikan fahaman politik dalam urusan perniagaan dianggap sebagai salah satu cara dan rahsia untuk dapat terus maju jaya dalam perniagaan.

Golongan ketiga adalah usahawan IKS yang tidak mempedulikan institusi kewangan kerana perniagaan yang telah maju dan mempunyai kewangan yang cukup memadai. Jika usahawan IKS golongan kedua berusaha membentuk kerjasama dengan institusi kewangan tetapi dalam perkara ini berlaku hal yang sebaliknya. Pihak institusi kewangan berusaha merayu dan membentuk kerjasama dengan usahawan IKS melalui tawaran skim-skim kewangan dan kemudahan kewangan yang lain. Pujukan dan tawaran ini umpamanya dilakukan dengan menjemput usahawan IKS ke acara *dinner* di pelbagai restoran terkemuka.

Golongan usahawan IKS juga dapat dilihat daripada perspektif lain. Seperti mana diketahui umum, majoriti masyarakat Negeri Kelantan telah menyokong PAS dalam fahaman politik sehingga parti ini berjaya menerajui pemerintahan Negeri sejak tahun 1989. Perbezaan fahaman politik dengan Kerajaan Pusat telah memberi kesan kepada usahawan IKS dalam perniagaan. Didapati usahawan IKS terbahagi kepada dua golongan utama iaitu sebahagian usahawan IKS mendapat bantuan dan kemudahan dari Kerajaan Pusat dan sebahagian yang lain pula tidak mendapat bantuan bahkan mendapat perlakuan diskriminasi. Kerajaan Pusat didapati telah bertindak sebagai pemangkin terhadap kejayaan sebahagian usahawan IKS akan tetapi sebaliknya cenderung bertindak sebagai penghambat kejayaan kepada sebahagian usahawan IKS yang lain.

Selain daripada pelbagai jenis golongan usahawan IKS yang kewujudannya dipengaruhi oleh faktor luaran di atas, didapati pula golongan

usahawan IKS yang timbul kerana faktor dalaman iaitu kesan daripada tindak tanduk usahawan IKS itu sendiri. Golongan ini timbul berdasarkan kepada tindakan usahawan IKS dalam memilih dan menggunakan institusi kewangan sebagai sumber kemudahan pinjaman kewangan dan kredit. Berdasarkan pilihan ini, usahawan IKS terbahagi kepada empat golongan utama. Golongan yang pertama (A) adalah golongan usahawan IKS yang tidak pernah mendapat kemudahan pinjaman kewangan dan kredit dari mana-mana institusi kewangan. Golongan yang kedua (B) adalah golongan usahawan IKS yang mendapat bantuan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit dari institusi kewangan konvensional sahaja. Golongan yang ketiga (C) adalah golongan usahawan IKS yang mendapat bantuan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit daripada institusi kewangan Islam sahaja. Manakala golongan yang keempat (D) adalah golongan usahawan IKS yang mendapat bantuan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit daripada institusi kewangan konvensional dan juga daripada institusi kewangan Islam (campuran).

Majoriti usahawan IKS Golongan A mempunyai kewangan yang cukup atau boleh mendapatkan bantuan kemudahan pinjaman kewangan dan kredit daripada ahli keluarga sekiranya diperlukan. Faktor ini menjadi penyebab utama sehingga golongan ini tidak terbabit dengan institusi kewangan. Disamping itu, tindakan menggunakan dan memadakan kewangan yang seberapa ada juga menjadi faktor penyebab utama yang lain.

Usahawan IKS Golongan B iaitu usahawan IKS yang hanya menggunakan khidmat kewangan konvensional sahaja terbahagi kepada

golongan usahawan IKS yang menggunakan perkhidmatan ini secara rela hati (B1) dan usahawan IKS yang menggunakannya secara terpaksa (B2).

Dari perspektif lain pula, walaupun Kerajaan Negeri bercita-cita dan berusaha mewujudkan prinsip-prinsip Islam dalam semua aspek kehidupan, tetapi dalam perkara urusan kewangan IKS, usaha ini didapati belum membuah hasil yang baik. Jumlah usahawan IKS sangat sedikit menggunapakai perkhidmatan institusi kewangan Islam dan sebaliknya ramai menggunapakai institusi kewangan konvensional termasuk milik orang Cina. Kenyataan ini menunjukkan tidak sedikit pun wujud sikap fanatik usahawan IKS Kelantan terhadap penggunaan perkhidmatan institusi kewangan Islam sebagai kesan daripada usaha-usaha dakwah Islam oleh Kerajaan Negeri (PAS).

Kajian mendapati bahawa satu perkara yang menjadi punca kepada perkara ini adalah kuatnya tarikan daripada institusi kewangan konvensional. Kejayaan pihak institusi kewangan konvensional dalam menarik ramai usahawan IKS menjadi pelanggannya secara tidak langsung disokong pula oleh lemahnya tarikan daripada institusi kewangan Islam sehingga memberi laluan dan peluang yang mudah kepada pihak institusi kewangan konvensional.

7.2. Saranan

Kajian telah mendapati bahawa masalah sebenar tidak hanya dialami oleh para usahawan IKS Bumiputera sahaja tetapi juga oleh pihak institusi kewangan Islam. Usahawan IKS Bumiputera didapati bermasalah dalam mendapatkan sumber kewangan dan kredit sebagai modal usaha manakala pihak institusi

kewangan Islam pula bermasalah mendapatkan pelanggan. Daripada 200 orang usahawan IKS Bumiputera yang dikaji, institusi kewangan Islam hanya berjaya mendapat pelanggan sebanyak 11.5% berbanding institusi kewangan konvensional yang berjaya mendapat 50.0% (Jadual 6.3).

Kajian telah mengenal pasti bahawa masalah yang dihadapi oleh institusi kewangan Islam ini berpunca kepada dua penyebab utama iaitu harga perkhidmatan yang dianggap usahawan IKS Bumiputera sebagai terlalu tinggi dan sistem kerja yang kurang profesional berbanding institusi kewangan konvensional. Walau bagaimanapun, kajian ini juga mendapati bahawa usahawan IKS tidak sepenuhnya berpaut hati dengan institusi kewangan konvensional dan mereka akan beralih kepada institusi kewangan Islam jika kedua-dua penyebab di atas dapat diperbaiki.

Dengan demikian, cara yang palih mudah dan cepat untuk menyelesaikan masalah yang dialami oleh kedua-dua pihak ini adalah institusi kewangan Islam menurunkan harga perkhidmatannya dan berusaha meningkatkan mutu perkhidmatan mereka. Dengan demikian masalah kedua belah pihak akan selesai.

Walau bagaimanapun ada beberapa cadangan yang dianggap perlu dilaksanakan untuk lebih menjayakan perniagaan usahawan IKS Bumiputera ke arah mewujudkan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB). Misalnya, perlu ada satu usaha bagi meningkatkan kesedaran masyarakat Melayu agar lebih mengutamakan penggunaan barangan buatan

usahawan IKS Bumiputera dengan bersabar dan bertolak ansur terhadap sedikit kekurangan yang ada.

Usaha ini perlu mendapat sokongan Kerajaan Pusat melalui sikap yang lebih telus dalam membantu usahawan IKS Bumiputera. Jika Kerajaan Pusat terpaksa hanya membantu satu golongan usahawan IKS maka Kerajaan Pusat setidak- tidaknya tidak bertindak sebagai penghambat kejayaan usahawan IKS yang lain. Diyakini usaha ini akan lebih berjaya lagi jika pihak institusi kewangan pula lebih amanah, adil dan arif dalam semua urusan perniagaan usahawan IKS.

Kajian berkenaan usahawan IKS ini juga masih perlu diteruskan bagi mendapatkan sumbangan-sumbangan kajian yang bermanfaat bagi usahawan IKS. Antara topik yang menarik untuk dikaji diantaranya ialah "*Pengaruh fatalisme dan sifat konaah dikalangan usahawan IKS Bumiputera Kelantan terhadap kemajuan dan kejayaan perniagaan".*

7.3 Penutup

Kerjaya sebagai usahawan adalah satu bidang yang dianggap mulia kerana dapat membantu masyarakat menyediakan pelbagai barang keperluan hidup. Bagi usahawan IKS Bumiputera yang menganut agama Islam usaha ini perlu dilakukan berasaskan kepada syari'at Islam sehingga semua aktiviti bernilai ibadah disisi Allah SWT. Dengan demikian kejayaan yang dicapai tidak hanya berupa kejayaan dunia yang bersifat sementara akan tetapi juga kejayaan yang bersifat kekal di akhirat kelak.

BIBLIOGRAFI

Abdul Halim Nasir, 1979. Kelantan: *Panduan Ke Tempat-Tempat Bersejarah*, Kuala Lumpur: Jabatan Muziun.

Abdul Rahim Awang, 1999. *Mengapa Mahathir Perlu Disingkir?,* Selangor: Ara Comunication Sdn. Bhd.

Azlan Khalili Syamsuddin, 1995. *Riba Alternatifnya Dalam Sistem Bank Islam*, Kuala Lumpur: Dewan Bahawa dan Pustaka.

B.N. Marbun, (Ed.), 1985. *Manajemen dan Kewirausahawan Jepang*, Jakarta: PT Pustaka Binaman Presindo.

Babbie, R, Earl, 1979. *The Practice of Social Research*, Calif: Watsworth Publishig Co. Inc.

Baldwin R.E, 1983. *Pembangunan dan Pertumbuhan Ekonomi*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Chamhuri Siwar, Mohd Yusuf Kasim, Abdul Malik Ismail, 1992. *Ekonomi Bumiputera Selepas 1990,* Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia.

Clotefi, 1999. http://wwwetakei.gr/html/eng/prosegisis.html. 23 Oktober 1999.

Dewan Perniagaan Melayu Malaysia Negeri Kelantan, tt. *Direktori,* Dewan Perniagaan Melayu Malaysia Negeri Kelantan.

Ceah Kooi Guan, 1991. *Institusi-Institusi Kewangan di Malaysia,* Pulau Pinang: Universiti Sains Malaysia.

Hagen, E. 1968. *The Power Structur and Economic Development*, Asia Society.

Hirschman, A. Q, 1966. *The Strategy of Economic Development*, New Heven: Yale University Press.

Ibrahim Abu Syah, 1995. *Industri Kecil dan Sederhana di Serawak*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Irsan Azhari Saleh, 1986*. Industri Kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. Jakarta: LP3ES.

James, K & Akrasanee N., 1992. *Aspek Aspek Finansial Usaha Kecil dan Menengah*, Studi Kasus ASEAN, Jakarta: LP3ES.

Jomo K.S., 1986. *Teori Pembangunan Ekonomi,* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Khanka S.S., 1990. *Enterpreneurship In Small Scale Industries*, Bombay Nagpur Delhi: Himalaya Paublishing House.

MEDEC, 1992. *Asas Keusahawanan*, Shah Alam: Institut Tekonologi MARA.

Moha Asri Abdullah, 1997a. *Industri Kecil di Malaysia Pembangunan dan Masa Depan*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Moha Asri Abdullah, 1997b. *Industri Kecil dan Sederhana di Malaysia Tinjauan Terhadap Perkembangan Program Bantuan,* Shah Alam: Fajar Bakti Sdn. Bhd.

Moha Asri Abdullah, 1999*. Pembangunan Industri ecil dan Sederhana, Kuala Lumpur:* Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd.

Moha Asri Hj. Abdullah, Juhary Ali, Faoziah Idris, 2000. *Pengurusan Perniagaan Kecil,* Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd.

Mohd. Fauzi Hj Yaacob, 1981. *Peniaga dan Perniagaan Melayu Satu Kajian di Kota Baharu,* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Rahmah Ismail, 1995. *Industri Kecil Malaysia Isu Pembiayaan, Teknologi dan Pemasaran*, Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia.

Staley, E. & Morse, R., 1976. *Modern Small Industri for Developing Countries,* New York: McGraw Hill Book Company.

Universiti Putra Malaysia, 2000. *Unit Perancangan Ekonomi Negeri Kelantan "Pelan Strategik Pembangunan Negeri Kelantan*", Pusat Pembangunan Perniagaan Universiti Putra Malaysia.

UPEN, 1989. *Unit Perancangan Ekonomi Negeri Kelantan*, UPEN.

Yep Putih, 1985. *Keusahawanan,* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.